

证券代码：688083

证券简称：中望软件

广州中望龙腾软件股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2026年8月18日，公司投资者调研活动采取业绩说明会的形式进行，共计120人参会。线上参会的投资者无法签署调研承诺函。但在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。 参会人员详细名单请参阅文末附表。
时间	2026年8月18日
地点	广州市天河区天坤四路118号中望大厦
上市公司接待人员姓名	董事长：杜玉林先生 董事、总经理：刘玉峰先生 独立董事：宁振波先生 副总经理、董事会秘书：字应坤先生 财务总监：李奎先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2026年8月18日举办投资者交流会议，主要互动交流内容如下：

	一、副总经理、董事会秘书字应坤先生对公司 2026 年半年度的经营情况及未来发展展望进行简单介绍： “根据公司 2026 年 8 月 14 日披露的《2026 年半年度报告》显示，公司 2026 年上半年营业收入为 36,003.51 万元，较上年同期增长 7.92%。归属于上市公司股东的净利润为 -1,725.28 万元，较上年同期减亏 3,515.31 万元。 2026 年上半年，公司面临着‘机遇与挑战’并存的外部市场环境。一方面，在全球工业数字化转型逐步进入深水区的当下，公司依靠产品性能的跨越式升级，持续赢得国内外制造业与建筑业龙头客户的广泛认可。我国针对国产工业软件行业的助推政策力度，也逐步得到加码；另一方面，作为业务覆盖全球的工业软件企业，公司的海外业务开展必然会因为日趋复杂的地缘政治博弈以及汇率变化而遭遇扰动。为应对自身经营压力，国内市场中小企业的付费意愿，也仍然延续较为保守的态度。在报告期内，公司聚焦于研发设计类工业软件的持续迭代，把握全新的商业机遇，最终实现了经营业绩的稳步增长。除此之外，更为关键的是，公司在报告期内陆续完成了一系列关键产品的研发攻关。虽然截至目前，相关产品实际面向商业市场客户销售的时间较短，对业绩数据的贡献尚不明显，但公司相信，随着业务推广的持续开展，这一系列新产品，将有力支撑起公司下个阶段的业务发展，并加快公司追赶海外龙头友商的步伐。 具体到各个业务板块，上半年在海外市场，公司继续贯彻本地化战略，在渠道建设、订单获取、大客户拓展等多个维度取得了良好的进展。尽管如此，部分核心渠道合作伙伴的经营遭遇短期挑战，叠加中东地区地缘局势紧张、日元贬值等因素，使得上半年公司来自海外市场的营业收入出现小幅下滑；境内
--	---

	商业市场方面，需求端的压力依然在延续。公司凭借对直分销融合体系的持续打磨，最终实现境内商业业务的良好增长。在境内教育市场，公司通过一系列举措，显著减缓了收入下滑的趋势，但公司在教育领域资源投入的精简，以及客户预算压力带来的负面影响仍然不容忽视；针对北京博超，公司持续推进标准化产品转型战略，助力其营业收入在上半年有所回暖。 在利润端，报告期内公司的归母净利润大幅减亏。一方面，公司延续对于效能提升的不懈追求。借助 AI 研发工具引进、龙头客户拓展、渠道网络优化等举措，公司在顺利完成重大产品研发、稳步推动业务规模扩张的同时，有效控制了费用支出，减少了制约利润释放的因素；另一方面，依托研发团队在技术攻关方面的良好进展，公司获取的政府补贴金额也有所增加，并相应反映到净利润财务指标当中。 展望下半年，公司将贯彻执行既定的战略规划，持续强化业务推广能力，充分挖掘新产品的潜在价值，推动公司实现可持续的稳健发展。 首先，在产品维度，公司下半年将集中资源，针对性地对以中望 3D 悟空 2027 为核心，包含中望 3D 365、中望 CAD 365 2.0 以及中望 AMEP 等在内的一系列年度新版本产品进行重点推广与销售。在报告期内，上述产品的销售周期尚短，暂时未能对公司的整体业绩带来显著影响，但已获得部分行业龙头客户的积极测试反馈。公司相信，随着下半年集中推广工作的铺开，将会有更多客户参与到上述产品的测试与试用进程中，并最终形成更大规模的采购订单。 其次，在业务层面，公司将抓住 ZWorld 全球生态大会的契机，进一步优化直分销融合业务体系，为公司的稳健增长奠定基础。尤其是在海外市场，公司将积极采取多种措施，加大
--	--

	对于各地区渠道合作伙伴的支持力度，帮助遭遇业务波动的渠道合作伙伴回归正常经营，推动海外业绩增长潜力重新释放。同时，公司还将加大三维产品的海外推广力度，凭借中望 3D 悟空 2027 的突出产品竞争力，为公司在海外市场的业务拓展提供全新动力。 最后，公司还将继续加大对于 AI 技术研发的投入规模，积极探索多样化的 AI+CAD 发展路径，发挥自身作为国产研发设计类工业软件龙头在客户资源储备与行业 Know-How 积累方面的优势，依托我国门类齐全、规模庞大的工业场景，逐步打造出行业领先的 AI+CAD 产品解决方案。 最后，感谢各位资本市场朋友的关注与支持。中望软件将竭尽所能，不辱使命，继续努力推动中国工业和世界工业的可持续创新。” 二、投资者相关问题： Q1、相较于第一季度，公司在第二季度的营业收入增速有所下滑，请问主要原因是？ A1、相较于第一季度，公司在第二季度的营业收入增速确实出现了一定下滑，主要有以下两个原因： 其一，在 2026 年上半年，国际贸易环境与地缘政治格局日趋复杂，外部风险进一步加剧。虽然公司贯彻本地化深耕、全球化协同的发展策略，在渠道建设、订单获取、大客户拓展等多个维度取得了良好的进展，但是受到部分海外核心渠道合作伙伴在第二季度内遭遇短期经营扰动的影响，各项战略布局对海外业务开展的价值未能充分释放。叠加中东地区地缘局势
--	---

	紧张、日元贬值等因素，使得公司来自海外市场的营业收入在第二季度有所下滑，拉低公司的整体营业收入增速。 其二，公司历经三年技术攻坚，于上半年完成新一代国产三维 CAD/CAE/CAM 一体化平台—ZW3D 悟空 2027 的开发。该产品自 2026 年 6 月中上旬起正式开售。与过往版本的 ZW3D 对比，ZW3D 悟空拥有更加完善的专业设计功能、全面提升的智能化应用水平以及显著增强的复杂工业设计效率与稳定性。自然而然，广大客户出于对 ZW3D 悟空的较高期待，在第二季度产品发布前，对于 ZW3D 老版本的采购持观望态度，这也一定程度上影响到公司三维产品在第二季度的推广。 目前来看，上述情况在第三季度过去的一个半月内已经得到一定程度的改善。公司认为，随着海外市场针对性策略的持续落地，以及集中资源“全力卖好 ZW3D 悟空”的核心战略推进，公司有望在下半年解决上述两项问题。 Q2、公司提到了关于直分销融合的销售体系。请问这与公司在大客户推广方面的战略是否有关？我们应当如何理解上市以来公司在大客户推广方面的进展？ A2、大力拓展行业龙头客户群体是公司过去几年来的核心发展战略之一。在公司上市前以及上市初期，超过 80%的收入来自于建筑业以及制造业的中小客户。公司凭借良好的二三维 CAD 产品性能，以及有竞争力的销售价格，广泛满足了大量中小客户对于研发设计工具的需求，从而支撑起公司过去的快速发展。 2023 年起，为适应研发设计类工业软件市场外部环境的持续变化，公司开始在拓展行业龙头客户方面进行针对性的布局。区别于中小客户，行业龙头客户除了对于单一产品的功能
--	---

	与性能有着更高、更复杂的要求以外，还会从生态体系完善度、服务响应速度、更新迭代频率等多个维度综合考量 CAD 厂商。上市以来，随着公司在研发以及销售领域的持续进步，公司已经逐步具备服务行业龙头企业的完整能力基础，并在过去两年内快速与京东方、创维、立讯精密、勃朗特机器人、中兴通讯、鸿利达、TCL 等众多行业龙头客户建立起深度合作关系，最终实现对客户群体构成的显著优化。 在业务推广层面，直分销融合是公司加大针对行业龙头客户推广力度的核心举措之一。公司在控制整体人员规模的前提下，将大量直属销售资源集中到行业龙头客户的拓展工作中。通过更优秀的技术服务质量以及更快捷的需求响应速度，公司最终加速了行业龙头客户群体的商机落地。与此同时，公司将更多中小客户资源释放给渠道合作伙伴，从而在控制整体销售成本的同时，提升渠道合作伙伴的销售积极性，发挥其在特定市场的业务开拓专长，实现针对长尾市场的商机覆盖。 综上，公司认为，上市以来公司在行业龙头客户拓展方面成果斐然。在外部经济环境复杂多变的背景下，行业龙头客户更大的订单规模以及更多元化的工业设计场景，已经成为支撑公司产品以及业务同步快速发展的关键支柱。未来，公司将继续在行业龙头客户拓展方面努力，力求取得更亮眼的成果。 Q3、请问公司目前 ZW3D 悟空的客户反馈如何？后续对于 ZW3D 悟空的研发规划如何？ A3、自 6 月 10 日正式开售至今，ZW3D 悟空在国内商业市场的推广进度良好。所属行业方面，ZW3D 悟空的客户主要来自通用机械、消费电子、以及汽车等行业，涵盖非标设备产线、电子终端、显示器、家电、汽车零配件等多个细分产品线。因此，公司认为，在未来，ZW3D 悟空有望改变
--	--

	过去 ZW3D 仅能用于部分行业细分产品线的情况，真正意义上实现面向三维设计核心需求行业的批量化推广，并为公司下一阶段的业务发展提供关键支撑。 与此同时，随着客户范围的逐步扩张，公司也陆续收到关于 ZW3D 悟空 2027 的改进建议。后续，公司将通过一系列更新版本的高频发布，加速对于 ZW3D 悟空的版本迭代，尽快修复遗留的少量问题，从而为客户提供更加优质的使用感受，进一步加快 ZW3D 悟空的推广节奏。 Q4、请问公司，公司发布 IPX 异构数据迁移组件已经超过了两年的时间。请问客户的反馈如何？是否已经开始对公司三维产品的推广带来助力？ A4、IPX 作为公司近两年内在产品研发端的重大成果之一，已经开始对公司的商业推广带来显著的支持作用。 具体来讲，ZW3D 作为三维设计市场的后来者，在商业推广的过程中，经常需要完成对于海外标杆产品的替换后方可在客户企业内部被广泛使用。客户在过往使用海外标杆产品的过程中，往往沉淀了海量的数据资产。这些数据资产包含着客户多年以来积累的行业知识与设计创意，具备巨大的价值。能否支持客户完成数据资产的迁移，尤其是其中设计参数的迁移，极大程度上决定了 ZW3D 能否实现对于海外标杆产品的替换。针对这一现状，公司开发了 IPX，即工业数据参数化迁移解决方案。 IPX 在过去数年间的持续优化迭代过程中，已经得到了显著的性能提升。目前，已经可以完成对于以 SolidWorks 为代表的一系列主流海外三维设计产品向 ZW3D 的数据迁移。在最近一年的时间内，应用 IPX 完成数据资产迁移的客户数量开始逐
--	--

	步增加。大量客户在完成数据资产迁移后，对于替换使用 ZW3D 的意愿也得到显著增强。整体来看，公司认为 IPX 对于 ZW3D 推广的促进作用已经较为明显。 展望未来，公司将持续完善 IPX，进一步将可迁移范围覆盖至更多全球主流三维设计产品，帮助客户无忧替换为 ZW3D。此外，在 AI+CAD 的发展过程中，IPX 对于高质量数据资产的收集与整理，也有机会发挥积极的作用与价值。
附件清单(如有)	《参会人员清单》

附件一：《参会人员清单》

姓名	机构名
白璐	芯湃资本
陈宝健	上海南土资产管理有限公司
陈嘉元	上海钦沐资产管理合伙企业（有限合伙）
陈恺睿	上海犁得尔私募基金管理有限公司
陈强胜	深圳大数据资产管理有限公司
陈思臻	景顺长城基金
陈泽敏	广东正圆私募基金管理有限公司
陈卓	南方基金
成佩剑	上海五地私募基金管理有限公司
代矿	Bright Valley Capital Limited
戴溪	深圳市鑫融长弘投资管理有限公司
翟云龙	上海聆泽私募基金管理有限公司
丁天	北京匀丰资产管理公司
董晨阳	新华基金管理股份有限公司
范贵龙	国新国证基金
范志鹏	TOPAZ FAMILY OFFICE LIMITED
方云龙	北京鸿道投资管理有限责任公司
冯皓琪	西部利得
高鹏飞	江信基金管理有限公司
耿军军	国元证券股份有限公司
顾宝成	上海度势投资有限公司
郭琦	财通证券股份有限公司
何素英	深圳市开宝资产管理有限公司
贺平鸽	国信证券股份有限公司
胡建芳	磐厚动量(上海)资本管理有限公司

胡亚男	深圳丞毅投资管理有限公司
黄颢	上银基金管理有限公司
黄景俊	韶关市鸿宇投资有限公司
黄俊峰	长城证券股份有限公司
黄诗涛	东吴证券股份有限公司
黄向前	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
金泽润	广发基金管理有限公司
雷定中	恒泰创富投资
李其东	上海嘉世私募基金管理有限公司
李树平	重庆渝汇投资(集团)有限公司
李曦辰	阳光资产管理股份有限公司
李梓骏	长城基金管理有限公司
梁亚辉	格林基金
廖欢欢	惠理基金
廖克铭	IGWT Investment
林小聪	国泰基金管理有限公司
刘白	上海国际信托有限公司
刘宝军	上海名禹资产管理有限公司
刘俊	英大基金管理有限公司
刘逍遥	开源证券股份有限公司
刘雄	方正证券股份有限公司
刘一哲	中泰证券股份有限公司
刘逸然	汇丰前海证券有限责任公司
刘毅	开源证券权益投资部
刘莹莹	北京才誉资产管理企业(有限合伙)
刘勇	光大证券股份有限公司

刘勇	上海汇正财经顾问有限公司
刘宇尘	银华基金管理有限公司
陆懿晨	上海润义投资管理有限公司
骆华森	上海恒穗资产管理中心(有限合伙)
吕政和	西安江岳私募基金管理有限公司
马庆刘	中信证券股份有限公司
马咏然	广东粤财基金管理有限公司
馬牧野	富瑞金融集团香港有限公司
孟灿	国金证券
牟星宇	伊控动力系统有限公司
牛兆川	长江证券股份有限公司
庞倩倩	摩根基金管理(中国)有限公司
浦俊懿	东方证券股份有限公司
钱斌	深圳抱朴资产管理有限公司
钱仲霖	HSZ
沈文春	凯联(北京)投资基金管理有限公司
沈玉梁	嘉实基金管理有限公司
宋浪	长江证券股份有限公司
宋明	尚颀资本
孙恺祈	国金证券股份有限公司
谭飞	上海康橙投资管理股份有限公司
唐巍	荷荷(北京)私募基金管理有限公司
唐文成	建信理财有限责任公司
唐月	中原证券股份有限公司
陶静	北京枫泉投资管理有限公司
王德慧	九方智投

王克玉	泓德基金管理有限公司
王朗	西部证券股份有限公司
王亮	广发证券
王培	熙运投资
王鑫旸	金元证券股份有限公司
王之昊	中国国际金融股份有限公司
王子豪	富国基金管理有限公司
韦钰	汇丰晋信基金管理有限公司
魏巍	中信期货有限公司
魏友保	上海益和源资产管理有限公司
魏征宇	华福证券有限责任公司
吴思伟	深圳前海百创资本管理有限公司
熊政	广东邦政资产管理有限公司
徐本	南方基金管理股份有限公司
徐明	北京泰舜资产管理有限公司
杨成	招商基金管理有限公司
杨飞	鹏华基金管理有限公司
杨蒙	海通证券股份有限公司
杨楠	国投证券股份有限公司
易千	沃虎基金
袁佳妮	中国国际金融股份有限公司
袁鹏涛	上海中域资产管理中心(有限合伙)
岳永明	广东冠达泰泽私募基金管理有限公司
张恒	深圳市裕晋投资有限公司
张恒	汇丰前海证券有限责任公司
张荟慧	广东正圆私募基金管理有限公司

张家平	上海保银私募基金管理有限公司
张朗铭	富瑞金融集团香港有限公司
张亮	深圳熙山资本管理有限公司
张令泓	中银基金管理有限公司
张晓艳	西安敦成私募基金管理有限公司
张峥青	鑫元基金管理有限公司
章礼英	江苏瑞华投资控股集团
赵阳	国投证券股份有限公司
郑宗杰	國泰投信
周成	西部证券股份有限公司
周峰	上海行知创投
周翔宇	招商证券股份有限公司
周晓东	北京京管泰富基金管理有限责任公司
周源	广发证券股份有限公司
周志浩	华创证券有限责任公司
朱伟华	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
邹昕宸	山西证券股份有限公司