

苏州工业园区凌志软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票简称：凌志软件

股票代码：688588

编号：2020-004

| | |
|-------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他(请文字说明) |
| 参与单位名称及人员姓名 | 华创证券有限责任公司研究所计算机组孟灿 招银理财有限责任公司研究部股票行业研究员叶子 上海明远资产管理有限公司投资经理白雪 万联证券股份有限公司 TMT 计算机首席分析师夏清莹 东北证券股份有限公司计算机行业研究员刘昱含 中泰证券股份有限公司计算机行业研究员邵珠印 中信建投证券股份有限公司计算机行业首席分析师石泽蕤 申万宏源证券股份有限公司中小盘研究员刘靖 浙商证券股份有限公司计算机首席分析师高宏博、计算机研究员胥辛 华安证券股份有限公司计算机行业分析师夏瀛韬 国元证券股份有限公司行业研究员耿军军 信达澳银基金管理有限公司投资经理徐聪 宝盈基金管理有限公司研究部赵国进 平安基金管理有限公司研究员李让 博时基金管理有限公司研究部张晔 鹏华基金管理有限公司研究部董威、倪也 长城基金管理有限公司行业研究院张留信 摩根士丹利华鑫基金管理有限公司基金经理雷志勇、研究员李子扬 南方基金管理股份有限公司副总裁安永平 富恩德（北京）资产管理有限公司副总裁刘华峰 |

| | |
|---------------|--|
| | 招商证券股份有限公司计算机与互联网行业首席分析师刘玉萍 国信证券股份有限公司计算机行业首席分析师熊莉 Capital Group 投资分析师 Celia Huey、Lawrence Gong 新时代证券股份有限公司计算机行业首席分析师田杰华 中银国际证券股份有限公司计算机行业首席分析师杨思睿、计算机行业研究员孙业亮 |
| 时间 | 2020年9月1日-2020年10月30日 |
| 地点 | 苏州工业园区凌志软件股份有限公司上海第一会议室/其他 |
| 公司接待人员姓名 | 饶钢 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、董事会秘书饶钢介绍公司简要情况</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司2020年上半年经营情况？</p> <p>答：（一）报告期内公司经营情况 报告期内，第一季度国内疫情严峻，公司着力降低疫情负面影响；第二季度日本疫情进入高峰期，为公司经营带来挑战，通过全体员工的共同努力，公司营业收入达280,360,073.90元，营业收入与去年同期相比基本持平的同时，公司毛利率较去年同期有所上涨；营业成本153,656,828.92元，较去年同期下降2.64%；归属于公司股东的净利润71,422,090.04元，较去年同期下降15.99%；扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润62,924,089.29元，较去年同期下降11.42%。净利润下降主要是因为报告期内公司加大研发投入，研发费用较去年同期增加，及对联营企业的投资收益较上年同期减少所致。</p> <p>（二）报告期内业务开拓情况 报告期内，公司着力开拓新客户，新增了日本证券科技株式会社、QUALICA Inc.、中天证券、长城国瑞证券、恒泰证券等客户。</p> <p>（三）报告期内业务交付情况 对日软件开发服务业务方面，重要项目交付顺利，公司核心技术在重要项目中得到广泛应用。日本住宅融资机构核心管理平台项目，采用基于领域驱动的方式进行设计，利用微服务框架对系统进行重构，对设计及技术能力要求较高。报告期内，公司积极组织设计开发工作，保障项目顺利实施。目前该平台部分功能已顺利交付客户使用，在提升客户服务能力同时，大幅</p> |

降低了系统的维护成本。

快递公司智能化配送管理平台项目，为应对疫情，利用 IOT 技术 (NFC)，通过非接触方式读取会员信息收取快递，同时还允许收货人指定收货地点（便利店，送货箱，物业，门口，车库，煤气表箱等）。在这个项目中，公司技术得到充分应用，除 IOT 外，平台还利用 AI 技术，基于历史数据计算最佳配送路线，通过配送路线优化节省配送成本。

国内行业应用软件解决方案市场方面，证券行业正处于全面对外开放和深化改革的窗口期，数字化建设需求旺盛。

中信建投证券“致胜平台”项目，采用凌志微服务平台（LDSF）作为技术底座，基于分布式计算技术构建资源整合、能力沉淀的平台体系，为前台应用快速响应业务变化提供底层的服务、技术、数据等资源的支持，为后台系统封装输出业务服务接口、屏蔽技术细节、统一和简化交互模式，起到承上启下的作用。截止报告期末，经过多期建设，中台的整体规划功能已经完成。

恒泰证券智能运营平台项目，基于公司 O2O 客户智能精准营销服务解决方案，采用分布式任务调度和多渠道消息推送的技术架构，大幅提升了数据触发引擎性能，可支撑千万级用户规模的券商深度应用。该平台是线上用户智能运营平台，通过构建数字化运营体系，实现运营自动化、精细化，可满足投资者多层次需求，实现券商数字化转型的发展战略与更高的业绩增长要求。

（四）报告期内公司研发情况

截止报告期末，公司已获得 143 项软件著作权，4 项发明专利；报告期内，公司研发费用投入 2,651.29 万元，进行了 3 项软件著作权的申请工作，并已获得其中 2 项；同时，公司部分核心技术已在申请知识产权的准备工作中。

2、此次全球新冠疫情对公司业务的影响？

答：新冠肺炎疫情在全球范围内蔓延，对全社会和经济的发展带来极大的挑战，对全球的宏观经济带来负面影响，对公司相关影响则主要体现在时间与节奏上，公司主要客户订单不会丢失。新冠肺炎疫情未改变金融软件开发行业长期向好的趋势，不会对公司的发展前景造成重大不利影响。

3、公司海外业务拓展情况是怎样的？

答：随着中国软件开发实力提升，野村综研 2003 年决定扩大与中国的离岸软件开发业务。当时公司虽然刚成立不久，但核心管理团队拥有多年日本工作经历，软件开发经验丰富并精通日本语言文化，因此，公司通过了野村综研的初步筛选。随后，公司参加了由野村综研指定的为期一个月的模拟项目开发，开发完成后，由野村综研相关负责人组成的 20 多人的评审团听取了公司的项目汇报并重点针对管理能力、技术实力、质量水准进行了深度问询，最后获得高分并取得供应商资质。

2004 年，野村综研需要为日本最大的证券公司开发一套先进的网上交易系统，特别是在性能和扩展性上有比较高的要求，所以采用了当时最先进的基于 J2EE 的开发技术。公司是当时野村综研的供应商中，少数能熟练掌握 J2EE 并拥有较多互联网软件开发成功案例的企业，因此获得了野村综研的青睐。当时，公司还未与野村综研开展过具体项目合作，野村综研秉承一贯谨慎、严谨的作风，再次要求公司进行模拟项目开发，重点考察公司的技术能力。野村综研指定了一套其自主研发的新技术框架，既不提供框架的使用说明书，也不公开框架代码，在只提供了一段调用范例代码的前提下，公司在为期三周的模拟期间内成功地研究和消化了新技术框架，并在此基础上完成了指定内容的开发和测试任务，被野村综研评价为精通 J2EE 技术的供应商，并赢得了该项目的订单。由于该项目在野村综研内部关注度极高，公司承接并成功完成该项目后，赢得了良好的声誉，特别是在先进技术口碑方面形成了和其他供应商的差异化特征。

公司从 2004 年承接日本最大的证券公司网上交易系统项目为开端，逐步成为野村综研证券业务的主要供应商。其后，公司凭借自身过硬的技术实力和软件开发服务能力，逐步拓展业务范围，经过多年的经营，已在日本金融业软件开发服务领域取得了一定的市场地位和较好的口碑；2008 年起开始承接保险、产业业务系统的开发，2010 年起开始承接银行业务系统的开发，2012 年，公司成功开拓了日本客户大东建托，公司不仅承接了 IT 实施、维护等业务，更负责其 IT 项目整体架构及咨询业务；2016 年，公司成功开拓新客户东芝科技，公司直接为其提

供 POS 机系统等相关软件的开发，从 2014 年起，公司与日本其他知名 IT 咨询服务机构如 SRA、TIS 等公司的业务量逐渐增长，共同为终端客户研发了如日本信用卡系统、企业年金系统等产品。

4、公司在国内业务开展情况？

答：公司依靠在日本金融行业多年丰富的业务经验和软件开发经验，2010 年起逐步开拓国内证券市场软件解决方案业务，将对日软件开发服务的经验技术和业务人才导入国内，推动国内证券信息服务系统的转型与升级。经过几年的市场开拓，公司已经在国内证券市场取得了一定的影响力，积累了较多证券公司客户资源，包括国泰君安、华泰证券、中信建投、国信证券、申万宏源、方正证券等 60 多家证券客户，为公司今后继续开拓国内证券市场软件解决方案业务奠定了客户基础。目前使用公司大投行综合管理平台的证券公司达到近 50 家，使用 CRM 系统的证券公司有近 20 家，使用 MOT 关键时刻服务管理系统的证券公司有 30 余家（其中规模排名前 20 的券商占有 16 家）。CRM 系统和 MOT 关键时刻服务管理系统是公司基于多年对日本金融业的软件开发服务经验，将日本先进证券营销服务和管理理念引入国内并结合国内证券市场实际情况成功研发的产品。公司通过向国内证券公司传输日本先进的证券客户营销和服务理念，逐渐改变国内证券公司传统的营销和服务理念，并逐步得到国内证券公司的认可。

5、公司国内业务与海外业务的主要差别是怎样的？

答：公司对日软件开发服务业务中，客户将其软件开发项目整体或部分通过项目委托开发的方式交给公司实施，由公司按约定的进度与质量要求将软件或服务交付给客户。在对日软件开发服务中，公司提供的绝大部分为定制软件开发服务，公司也存在少数软件售后服务项目以及极少量为客户提供人员派驻的软件服务。

公司国内业务主要采取面向金融行业以产品为基础提供解决方案的服务模式。公司基于行业调研，深入了解行业痛点，进行针对性的产品研发。研发完成后，公司将通过市场推介、招标等方式获取相关订单合同，并针对客户具体需求实施产品交付，客户按照合同约定验收付款。对于已经采购公司产品的客户，

一般会与公司签订二期、三期合同以应对比较大的系统升级需求。公司也通过产品持续研发，持续升级行业共性需求，并主动向客户推介、商谈升级产品版本。升级会通过谈判的方式确定合同价格。在国内行业应用软件解决方案中，公司提供的主要包括基于公司自有产品基础上的定制软件开发、人员派驻、软件售后服务等软件服务和软件产品销售等。

6、公司有哪些治理方面的举措？

答：本公司自成立以来，根据《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等相关法律法规的要求，已经建立了股东大会、董事会、监事会、管理层之间职责分工明确、依法规范运作的法人治理结构。公司董事会设置了战略、审计、提名、薪酬与考核等四个专门委员会，并明确了各个专门委员会的权责、决策程序和议事规则。报告期内，本公司股东大会、董事会、监事会、管理层、独立董事和董事会秘书依法规范运作和履行职责，公司法人治理结构日趋完善。

7、公司未来有哪些业务发展的规划？

答：公司以“诚信负责、成就客户、造就员工”的经营理念，按照“诚信为本、客户至上、以顾客为中心、服务于全球”的经营方针，持续保持研发投入，引进和培养人才，不断进行技术和管理创新。未来公司将发挥在云计算、大数据、人工智能等新兴技术领域的优势，聚焦于金融科技领域，大力开拓国外市场，不断提升公司在国际产业链中的层次和水平；进一步研发云计算、大数据、人工智能等新兴技术与金融科技领域高度融合的软件产品，不断加大国内金融行业应用软件市场份额，服务我国金融业信息服务体系的转型与升级；积极布局物联网，研发基于智能设备的新产品，开拓新型的业务模式，通过技术与业务创新，提供优质的金融科技服务，力争成为中国具有国际先进水平的骨干企业和知名品牌。

8、公司的在日本市场的发展机遇有哪些？

答：凌志软件自成立以来十多年深耕日本金融软件市场,站稳了脚跟，取得了一定的市场份额，与众多知名金融行业客户建立了紧密的合作伙伴关系。未来公司将持续发展日本金融 IT 市场作为公司的重点发展方向。公司在日本金融 IT 市场迎来了重要的发展机遇，主要表现在以下三个方面：

| | |
|----------|--|
| | <p>(1) 日本老龄化带来的市场机遇。</p> <p>日本老龄化是日本的国情，已经持续几十年，近几年在软件开发人员方面呈现断崖式恶化，金融行业 IT 系统是金融行业的生命线，持续 IT 建设、开发、升级需要相当数量的软件工程师，日本国内由于老龄化造成的软件工程师供需缺口近年不断增大，据研究机构数据显示，仅 2019 年就缺少 26.8 万软件工程师，以凌志软件目前人均收入估计，这个市场在千亿人民币规模，而且呈继续扩大的趋势，这个巨大市场将为凌志软件发展带来巨大的机遇。</p> <p>(2) 互联网技术占比不断上升带来的市场机遇。</p> <p>凌志软件的软件开发团队是以互联网、云计算、大数据和移动互联网技术应用为特色，近些年，日本金融 IT 从封闭式大型计算机系统向开放的互联网系统和云部署转移是一个时代的趋势。日本金融业向互联网、云部署转移，上述技术特点的业务比重不断上升，这为凌志软件过去 5 年保持 30% 左右持续稳定增长创造了良好市场条件。</p> <p>(3) 移动互联网技术普及的市场机遇。</p> <p>凌志软件在国内券商业务方面主要集中于移动互联网和数据分析，通过参与国内证券行业的先进技术竞争，公司掌握了世界先进的移动互联网技术。近几年，中国在移动互联网技术方面已经显著超越领跑日本同行，凌志软件具备了以先进的移动互联网技术反哺日本市场的条件，特别是近几年日本金融行业也开始在移动互联网方面加大投入，市场机遇不断显现，凌志软件已经具备了从提供高质量、高可靠的定制软件逐步转向提供更为先进的技术解决方案合作伙伴转换的条件，借移动互联网的东风，向产业链上游不断挺进。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2020 年 10 月 30 日 |