

综合使用成本更高，导致其的利润减少。且由于工业软件的特殊性，部分企业用户对于设计工具的所有权和数据安全性较为敏感，尤其在复杂的国际经贸环境下，获得设计工具的永久授权有助于增强客户的安全感，消除订阅模式下随时被软件供应商卡脖子的风险。

对于公司而言，相较国外工业软件企业来说市场份额较低，仍然存在通过永久授权拓展新客户，抢占市场份额的机会，待开垦的市场空间依然较大。通过提供相较于订阅模式综合使用成本更低的永久授权模式，符合当前公司的业务发展阶段。也正因为最终用户更青睐于购买永久授权的产品，也在一定程度上促进了公司业务的发展。

从技术角度来看，公司向订阅模式转型不存在技术壁垒。工业软件的核心竞争力在于基础建模内核和高级建模能力，以及基于上述能力的行业应用拓展，商业模式的选择是产品驱动力和市场发展的自然结果。

综上所述，公司软件销售目前主要采用永久授权模式，为了满足市场和客户的多样性的需求，公司已在巩固现有模式的基础上，针对具有特定需求的客户推出了软件产品订阅模式，以满足不同客户的不同需求。

问题 2. 公司 2D CAD 产品和 AutoCAD 的差距？

答：公司的 2D CAD 产品经过 20 余年的发展，持续投入研发力量对产品进行技术升级改造，缩小与国际一流 CAD 产品的差距，在核心技术上差距不大。

但是公司的 2D CAD 与 AutoCAD 产品相比，仍存在超大图纸效率较低、API 接口完备度不足、生态系统和二次开发应用软件数量较少等差距。另外，欧特克公司的市场的覆盖度、品牌知名度和发展规模上均占据较大优势。

随着公司研发实力的增强及产品功能的不断完善、市场知名度的

不断提升，公司产品与国际一流厂商的差距有望逐渐缩小，在智能制造和工业转型升级以及软件正版化、国产化的大趋势下，公司将迎来良好的发展机遇。

问题 3. 公司研发一般会招聘哪些领域的人才？

答：公司研发人员一般会招聘数学、工程、机械和几何等领域的人才。

问题 4、中望软件目前的销售模式？

答：公司采取直销及经销两种销售模式，公司目前采取直销与经销结合的模式。国内市场主要采取直销模式，国外市场主要采取经销的销售模式。

目前，公司也在计划调整销售战略，进一步优化目前“国内直销为主，国外经销为主”的营销体系。以国内市场为例，中小客户市场将由直销为主的方式向经销模式进行转变，培养国内经销商队伍。

同时，公司将在国内外市场建立大客户团队，更直接、全面深入地服务好全球范围内有影响力的行业标杆客户。

问题 5、中望软件的生态体系建设情况？

答：ZWCAD 的二次开发专业应用软件为 230 个，公司建立了较为完善的二次开发生态体系，实现了更广泛的下游行业应用，合作领域覆盖了建筑、电力电网、工程算量、协同设计与管理等多个领域。

随着公司产品的不断开发及性能的逐步稳定，公司将会积极寻求更多的生态合作伙伴，建立可持续发展的、多赢的生态系统。

问题 6、中望软件产品在海外市场的驱动力是什么？

答：中望软件于 2004 年进军国际市场，凭借着中望 CAD 平台软

	<p>件应用便捷、兼容性强、性价比高等竞争优势得到海外客户认同。</p> <p>问题 7、关于目前中望三维软件产品的研发进展情况？</p> <p>答：公司于 2010 年推出首款 3D CAD 软件 ZW3D 2010。在此基础上，进行了十余年的高投入自主研发，结合国内外用户在多应用场景下的实践经验，经过对产品不断更新迭代，最终打造成为具有多种建模功能、高兼容性及自主几何建模内核的 3D CAD 平台软件 ZW3D 2021。同时，2019 年公司开始新一代 3D CAD 几何建模内核的研发，对 ZW3D 软件的整体架构进行重新设计，研发面向多行业、满足高复杂度建模需求、能够运用于大型项目设计数据管理与组织、大体量装配的新一代 3D CAD 几何建模内核，突破航空航天、轨道交通、汽车、船舶、智能建造、电子科技等国家关键领域的工业软件技术。</p> <p>问题 8、CAD 产品的兼容格式都哪些？</p> <p>答：根据模型的不同，CAD 产品一般分为二维 CAD 和三维 CAD。目前二维 CAD 的兼容格式如 DWG 数据标准格式，是由欧特克制定，并由欧特克更新与维护。三维 CAD 的兼容格式没有统一的标准，不同的公司的格式不相同。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 5 月 31 日