

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：2021-007

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	本月投资者调研活动采取现场会议以及电话会议形式，共计 40 人参会。部分电话会议参会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。 具体名单见附件。
时间	2021-11-1、2021-11-3、2021-11-8、2021-11-10、2021-11-17、2021-11-26
地点	广州市天河区珠江西路 15 号 32 层会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：字应坤先生 副总经理：李会江先生 副总经理：林庆忠先生 证券事务部经理：谭少君女士
投资者关系活动主要内容介绍	互动交流情况： 1、公司如何看待国内市场上的激烈竞争？ 答：市场竞争向来激烈，中望软件本身就是是在激烈的市场竞争环境中成长起来的，是市场竞争造就了今天的中望。客观上看，近几年工业软件热，促使行业市场竞争愈趋激烈，反映

在业务场景上的确对公司造成一些困扰，具体体现为订单确认的延迟以及单价的降低等。对此，中望软件将通过持续加大产品研发投入，进一步提升产品的品质和竞争力，加强行业生态建设，满足细分行业客户的数字化需求，通过高性价比的产品和服务，来提高客户的粘性。

2、是否会招聘 Autodesk、达索、西门子等公司的人入职到公司？

答：不拘一格降人才是中望最基本的人才观。在中望团队中有不同职业背景，甚至不同国籍不同肤色的员工。其中不乏具备丰富行业经验或来自知名大厂的人才。一方面，公司会努力争取优秀的人才，同时更会看重人才的能力、价值观与中望的匹配程度，公司不会盲目迷信“外来和尚好念经”。

3、国内外的销售模式？

答：公司目前分为海外市场、国内商业市场以及教育市场，公司针对不同业务板块采取不同商务策略。国内市场以直销为主，经销为辅的方式；海外市场因地域以及疫情的原因，采用经销为主的模式，并开始尝试本地化的策略；教育市场方面，公司也建立了经验丰富的直销团队，同时铺设了经销渠道。

4、公司销售产品的模式有哪些？如何持续获得收益？

答：中望软件为了满足不同的客户群体需要，旗下产品提供“1年授权”、“3年授权”以及“永久授权”等不同的授权模式，客户可以根据自己使用需要来购买相应的产品。结合公司的产品特点和业务发展阶段，公司目前以销售“永久授权”为主要模式。

理论上说，客户购买了中望永久授权的产品（含 2D/3D），可以永久使用所购买版本的软件产品而且无需额外付费。但现实中，中望软件可以从老客户身上持续获取收益，主要来源于三个方面：

第一，客户加买，这里又分为两种情况，一种是加买同一产品的更多 License，另一种是加买其他类型产品，2D 客户买 3D 等。

第二，升级的方式。尤其大型客户，外资企业客户，升级维护意识在增强。

第三，定制开发，深度技术授权等方式。

综上，中望软件中老客户重复购买（含上述三种情形）的比例是较高的，公司可以从老客户身上持续获取收益。

5、基于 Autocad 的国产二次开发插件平移到中望的情况？

答：随着中望软件的产品性能提升，API 接口的稳定，知名度的提高，越来越多的二次开发商主动的平移到中望软件平台上，建立较为完善的二次开发生态体系，为用户提供一站式、多平台、多行业的设计服务解决方案，为用户提供更好的使用体验。

6、据了解，中望的 3D 内核是自主可控的，想问下咱们的几何约束求解器也是自己的吗？

答：内核是自主可控的，几何约束求解器目前使用的成熟的商业求解器 DCM，不排除未来我们寻求其他替代方案。

7、国内客户购买中望 2D CAD 实际需求到底是什么，是软件确实能满足他们设计需求了？还是为了应付检查、供应链安全？

	<p>答：国内客户购买 2D CAD 的驱动力还是产品能够达到客户的需求，性价比高的产品才能够吸引客户。除国内市场外，中望软件在 04 年就开始进入海外市场，国外的客户主要基于成本控制和高性价比产品的追求，最终选择购买中望软件的原因还是我们的产品满足了客户的需要。</p> <p>公司每天都会有来自全球各地的客户不断的反馈问题，客户每天都会有新功能的诉求或者问题的反馈，从侧面反应了客户是实实在在的在使用我们的产品。</p> <p>所以，产品力、性价比、性能稳定、轻量化和运行速度等原因是国内客户购买 2D CAD 的先决条件。问题中提及的“应付检查”或“供应链安全”是催化剂，如果产品达不到客户的使用标准，也无法支撑这些催化剂带来的市场。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 12 月 02 日

附件一：《参会人员名单》

姓名	公司名称
赖易强	ikaria
陈矣骄	天风证券
张明宇	东方红
蒋忠永	中阅资本
李晓诚	中阅资本
兴证全球基金	陆士杰
张博凯	高盛
宋婷	高盛
宋宇评	高盛
章溢漫	和谐汇一
凌晨	和谐汇一
刘紫莹	一瓢资本
马力	望正资产
陈虹桥	红猫资产
林佳义	玄甲金融
姚敏	三和创赢
邵艺开	国金证券
王艳洁	国金证券
杨晟文	国金证券
柴允敏	Hel Ved Capital
赵伯丰	Prusik Investment Managemt
郭劲	高华证券
李迪心	汇丰晋信
顾闻	中海基金
谢忱	东方计算机
陈超	东方计算机
浦俊懿	东方计算机
冉坤	旦恩资本
李福磊	旦恩资本
李佳亮	聚瀚投资
欧阳焯宇	个人投资者
黄冠霖	智品隆
桂习铭	智品隆
曾映玲	智品隆
卢永霖	智品隆
李恭敏	宝盈基金
杨熙	招商基金
徐生	招商基金
徐张红	招商基金
陈金伟	招商基金

