

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：2022-002

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	淡马锡：吴公彦、常宇亮、唐璜 Baillie Gifford Investment Management：汪志昂 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4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。
时间	2022-02-25
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 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： 问题1、介绍二维CAD和三维CAD的壁垒？ 答：首先，从技术维度看，二维、三维CAD的内核核心技术难度较高。掌握自主可控的内核及核心技术，是决定工业软件企业的竞争力的条件之一。以三维CAD为例，全球范围内几何建模内核数量有限，目前市面上较为知名的几何建模内核有Parasolid（西门子所有）、ACIS（达索所有）、CGM（达索所有）、

Granite (PTC 所有)、OpenCASCADE (开源) 和 Overdrive (中望软件所有)。内核相当于汽车的发动机, 内核核心技术自主可控, 是保障公司产品持续发展的重要基础。

其次, 在工业应用能力上需要持续不断的积累, 工业生产制造过程中涉及的工程技术知识、方法会同时涉及数学、工程、物理等多学科知识, 工业软件的本质是将工业知识软件化, 解决底层算法问题之外, 还需要深入客户的工业生产制造应用场景, 和客户长期持续交互, 了解其背后工程技术的知识、方法, 通过双向打磨迭代产品。

综上, 工业软件的行业壁垒, 第一是内核核心技术能力, 第二是工业应用能力, 需要通过使用场景和核心技术的有效结合。这些都需要一点一滴积累, 中间的时间和过程不可压缩。

问题 2、收购 VX 技术和知识产权后, 美国研发团队是否是研发 3D CAD 的主力? 目前美国团队对公司来说起到什么样的作用?

答: 首先, 从 3D CAD 产品研发层面看, 目前绝大部分的代码开发工作, 是由广州研发中心的团队来完成。

其次, 美国研发团队的同事, 尽管对代码实际开发工作上的贡献较低, 但是美国研发团队对中望 3D 产品, 乃至中望公司的贡献, 主要体现在几个方面:

第一方面, 中美研发团队能够形成优势互补。美国团队, 尤其是早期跟 Mark 一起做 VX 产品的同事, 他们年龄平均在 50-60 岁之间, 受过良好的专业的教育, 对 Overdrive 内核有超过三十年的研发经验, 他们对整套代码包括框架拥有深刻的理解。同样地, 中国研发中心的成员也普遍拥有良好教育背景, 团队以 80 后和 90 后为主且富有创新思维, 两边的研发团队可以形成优势互补。

第二方面，美国研发团队是中望全球化业务中重要的信息窗口之一。当我们遇到技术难点、卡点的时候，他们可以给我们提供多元化的解决思路或者外脑资源支持。他们身处美国本土，顶级名校资源聚集，他们拥有更便捷的方式去接触到顶尖的学术大咖。

第三方面，美国研发团队可以协助我们发现并购机会，并且承担前期的沟通工作。

问题 3、行业的新竞争者要加入市场竞争，如果要达到中望软件现在的水平，有哪些坎必须迈过，有哪些工作是不可压缩的？

答：首先，CAD 的核心技术门槛较高。CAD 产品要商业化、市场化，核心技术突破必须是能够支撑工业级应用的，不能是处于技术原型阶段、或者只是概念阶段。工业级应用的核心技术突破，比如说在三维建模方面，产品起码要能够承受数万装配级的装配量，能够实现大装配、大的特征历史建模的重构，核心建模能力得稳定。

第二点，实现产品的规模客户使用。行业内有一句老话：“工业软件不是开发出来的，而是用出来的”。工业软件的好坏是需要客户持续使用、反馈从而进行迭代完善的。所以用户规模很重要，规模客户的真实使用很重要。

第三点，产品在市场当中具备品牌影响力。评判工业软件的竞争力是一个综合问题，不单纯与技术突破或者应用突破相关。由于需要规模客户的持续真实使用，所以它也讲究品牌接受度的问题。因为这个市场的客户，已经被国际领先的工业软件产品教育过了。这些软件产品早就已经占领用户桌面了，所以同等好的产品，或者是稍差的产品，客户完全没有转换动力。

问题 4、头部客户通常与公司的合作模式，以及如何深化合作？

答：公司和每个客户的具体合作模式会因客户的需要而有所不同。但通常来说，客户在购买之前会先进行试用。以某轨道交通企业为例，一开始他们是先从公司官网下载试用版使用，内部部门试用之后，有部分反馈可以用起来，他们就会先少量采购，并安装使用。之后是使用、发现问题、反馈、解决问题、发新版本的过程。每当解决一些问题，我们的产品就能更加适配轨道交通行业的使用场景。发现问题、解决问题、扩大使用、再发现新问题，这个过程我们持续了 8 年，至今他们采购 7000 多套，二维产品已经是他们的主力设计产品，到今天我们依然在为其解决问题。

总而言之，工业软件产品完善的过程就是持续迭代的过程。客户关注的是产品的替代程度和企业成本的降低，协助客户切实地解决问题，更有利于深化公司与客户的合作关系。

问题 5、中望公司长期远景、目标方向在哪里？以及如何设计？

答：中望软件的愿景和战略目标，立足于中国，成为一家世界级的 All-in-one CAx 工业软件供应商。

如此定位传达三层含义：

第一，中国国土腹地广阔，结合当前工业软件行业政策利好，所带来的国产化/正版化需求增多，对国产的工软企业是个千载难逢的好机会。以往，在没有利好政策的时候，公司依然能在商业市场中存活，而有了利好政策之后会进一步促进公司的发展。

第二，中望要坚定不移的国际化，业务全球化布局。作为一款通用软件，海外市场的认可才是产品竞争力的真实证明。我们前几年设立越南子公司，今年成立了日本子公司，在马来

	<p>西亚、阿联酋和墨西哥都有布局直属分支机构。这些都是为了使公司的产品在全世界范围内得到推广、使用和验证。要在世界范围内与世界级工业软件厂商同台竞技，才是我们定义的全球化。</p> <p>近两年尽管疫情对我们的海外业务带来很大影响，但是公司国际业务部团队没有裁员的情况，包括销售、技术和研发团队，人员反而是增加的，哪怕海外业务增速低一些，我们仍然是坚定不移的做国际化。</p> <p>第三，中望软件的 All-in-one CAx 战略，这界定中望的业务边界。我们会坚定的做 CAx 这件事，不会跳出 CAx 的范围。All-in-One CAx 不单单只是业务边界范围，也包括两层含义：首先，在 CAx 领域为客户提供一站式解决方案——从设计制造仿真到后端产品数据管理，一整套解决方案。其次，All-in-One CAx 代表中望软件希望基于同样一套三维数据模型，实现产品之间的数据打通。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022 年 2 月 28 日