

广州赛意信息科技股份有限公司

2019 年度总经理工作报告

2019年,伴随着各种智能化技术与应用的成熟,我国制造企业、现代服务业推进智能化、数字化转型的步伐正在加速前进,企业级服务市场数字化及智能制造建设需求旺盛。

本年度,公司持续聚焦企业级数字化应用、智能制造及工业互联网市场,坚持为客户创造价值,提升用户体验,创造商业效能,主营业务保持了良好的增长动能;对外积极开展相关投资,不断完善企业级服务领域的产业布局。同时,公司坚持以客户为中心,以行业为牵引的经营方针,优化组织结构,并坚持质量取胜,完善项目运作体系,不断改善经营质量。

一、主要经营情况及重大事项

1、主营业务保持良好增长动能,客户数量及订单量等核心指标均有所提升。

报告期内,公司全年实现销售收入人民币 10.76 亿元,同比增长 18.27%,年内公司新增集团或大中型客户 200 余家,活跃客户 500 余家,截止年末公司全年订单同比增长 33.50%,较往年有明显提升,业务发展动能保持上升态势。

智能制造业务部分,得益于国家相关政策的持续落地,新一代通讯及物联网技术的快速发展,大中型企业对智能制造提出了更加迫切的需求。公司智能制造及工业物联网业务发展保持可观增速,全年营业收入同比增长 79.68%,收入占比自往年同期的 16.18%提升至 24.58%。

依据前瞻产业研究院报告,“十三五”期间,智能制造产业产值规模将进一步扩大,到 2024 年,我国智能制造业产值规模将超过 4.5 万亿元,发展空间巨大。智能制造领域当中的 MOM 生产运营管理,作为连通企业管理系统与车间现场之间的桥梁,不仅包括车间制造执行,还包括工艺研发、计划排程、品质追溯、车间物流、设备工况等在内的多种系统的有效集成,实现计划层、执行层不同层级之间数据的互联共享,是智能制造信息集成的“枢纽”和“神经”,是数字化工厂整体解决方案的核心。该领域的业务发展具有如下特点:

大型头部制造业企业通常具有多地点多工厂性质,首次项目通常以单工厂为切入,以多工厂推广进行复制;行业属性鲜明,同行业实践经验可借鉴、可复

用；行业实践经验在提炼并加以研发产品化后，可组件化、可配置；长远看，MOM 的应用模式将走向云端并延伸至设备端，开发环境将不断平台化，并转向开放开源。

公司面向市场提供的 S-MOM 制造运营套件在开放性平台化的基础上，涵盖了生产计划排程（SAPS）、制造过程管理（SMES）、仓储管理（SWMS）、质量管理（SQMS）、设备运营管理（SEDO）、设备集成（SMDC）、生产数字化智能运营（SMI）等主要业务子系统；同时针对通信电子行业、机加工行业、PCB 半导体行业、注塑行业、泛家居行业等各行业研发对应行业套件，形成“标准平台+行业套件包+配置化服务”的业务模式。年内公司研发部门适时推出配套边缘智能网关硬件产品 EBOX，致力于打破现场数据孤岛和异构数据转换，并聚焦边缘计算、边缘协同，提供工业设备数据在边缘端的采集、存储及计算、面向云服务器端的数据上传及下载以及面向现场工厂管理端的智能报警及集中运维等功能，助力边缘 AI 控制，帮助企业实现存量设备升级改造、能耗管理、远程运维、关键工艺参数优化、预测性维护等需求，进一步促进 AIOT 融合和数智化转型。

本年度，业务单元端充分发挥积极的开拓能力挖掘市场需求，一线业务团队深入分析行业市场，专注于高景气度行业的客户拓展，在 PCB 半导体、泛家居、通信电子及相关零部件等行业持续深耕，扩大优势，订单规模不断增长；产品研发端持续投入提高供给质量，自主研发的 S-MOM 套件不断升级并推出新模块，对更多的“人、机、料、法、环”的信息进行闭环处理；在标准产品基础上不断推出行业配置包，以覆盖更丰富的行业及业务场景。



得益于产品化程度的不断提升，该业务板块全年毛利率较去年同期 29.97% 提升至 31.56%。公司管理层相信，随着自主 S-MOM 套件的产品化程度不断提升，多工厂推广复制的成本不断降低，相关业务的毛利率未来有望继续呈上行趋势，智能制造板块业务在未来仍然能保持较高增速。

工业互联网业务部分，一方面，我国的工业互联网应用还处于初级的阶段，各界对工业互联网的认识与理解不太统一，工业互联网的应用仍然面临诸多挑战；另一方面，2019 年 6 月，5G 商用牌照的发放，中国正式进入 5G 时代，5G 产业也由技术验证阶段进入到商用化阶段。

在上述背景下，公司管理层认为，工业互联网领域机会大于风险：制造企业正面临解决工业设备互通互联的基本需求，即将到来的 5G 深化应用能很好地支撑这一需求，帮助企业获取生产过程中的数据，并进行实时的传输和分析，赋予生产过程以柔性化和智能化。年内，公司持续加大工业互联网领域的投入，并取得商用化的突破。通过与行业头部客户共创，构建了多个智能传感器、智能网关、工业互联网平台成熟落地的实践性应用案例，通过工业互联网平台结合配套硬件，实现了生产电机、加工机床、恒温恒湿风机、液压泵等设备振动和温度数据的采集，通过专业的故障诊断模型，对设备的健康状态进行分析以及故障诊断，从而指导设备的维护保养和生产排程。



SIE 工业互联网云平台整体架构图

展望 2020 年，公司在工业互联网领域将持续投入研发，基于 5G 及 AIOT 等新一代通信及物联技术升级工业互联网平台产品，进一步扩大行业应用场景，逐步构建更丰富多样的工业互联网融合应用，以期发挥先发优势，抢占市场，培育形成公司新的盈利增长点，提升公司综合竞争力。

泛 ERP 业务运营管理软件领域方面，报告期内公司在该领域的业务保持稳中有增，营业收入同比增长 2.32%。年内部分客户业务受中美关系波动拖累，导致公司部分订单签订价格水平波动，使得年内相关业务毛利率受到的影响，毛利率同比下降 5.98%。公司有信心与客户一起应对上述挑战，克服困难，共同前行。

该部分业务的营收发展动能主要来自于客户的系统需求在不断发展的商业环境中呈现出新的建设方向。一方面商业 ERP 套件的建设需求整体保持稳定，另一方面客户的数字化系统建设思维从以资源集约为中心走向以用户价值为中心，对分布式微服务架构的业务开放平台的定制化建设加大预算投入，灵活、柔性、敏捷的数字化系统需求日益旺盛。

公司依托自身的研发能力为市场提供成熟的业务及数据中台产品及大数据产品，以覆盖中大及集团型客户在复杂快速变化的商业环境中需要灵活应变、敏捷实现的业务运营创新需求，协助企业实现业务在线化、运营数据化、决策智能化的数字化转型目标。新的一年，公司将加快自主构建的中台业务拓展，加大与客户共创数字化系统的业务拓展，着眼于未来 3-5 年处于高景气度、高增速的中台及前台数字化转型业务的开拓。

2、投资鑫光智能，不断完善智能制造领域的产业布局

在数字化及智能制造业务领域中实施积极主动的对外投资，可以帮助公司获取关键技术和能力，或扩大市场份额；通过对外投资构建内外协同发展的产业链和利益共享的价值链体系，可以不断完善公司在企业级服务主航道的产业布局。同时公司专注于在现有核心主业强相关领域开展相关对外投资，始终坚持谨慎原则。

报告期内，为加强公司在智能制造领域的纵向竞争力，公司开展了对广东鑫光智能系统有限公司 19%股权的投资。鑫光智能是一家智能制造整体解决方案研发设计、生产制造、销售与服务提供商，长于工业智能化及自动化，专注于将物联网技术融入制造业生产，包括工业控制技术、柔性制造、数字化工艺生产线等，在智能工厂规划及建设、整线设计及集成、先进装备制造、制造过程数字化

等方面拥有丰富的专业经验。

该笔交易于 2019 年 12 月完成，目前双方已经在研发上开展紧密协同，主要聚焦于纵向通过数字化及物联网技术，打造自企业运营层至生产车间层，及至产线设备一体化的数字化连接及控制解决方案。此外，双方的客户及市场高度匹配，进一步扩大公司了客户资源覆盖面，为增厚上市公司业绩打下扎实的市场基础。

3、充分利用政策新规，积极筹备资本市场再融资

2019 年 11 月 8 日，中国证监会就《上市公司证券发行管理办法》、《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》等再融资规则修订公开征求意见，在精简发行条件、松绑非公开发行制度等方面，给予了上市公司更完善合理的发展空间。公司及时把握相关国家政策及法规导向，于报告期内启动了相关再融资筹备工作，并于 2020 年 2 月 20 日发布了相关可转债预案。本次可转债项目所募集资金，将用于智能制造解决方案升级研发项目及工业互联网云平台继续研发项目。如获顺利发行，将有利于公司相关自主产品的产品化程度进一步提升，有助于缩短项目交付周期，降低交付成本，进一步提升智能制造及工业互联网业务毛利率，为公司可持续发展注入动力。

4、以客户为中心，优化组织结构；以质量取胜，完善项目运作体系

报告期内，公司坚持以客户为中心，以行业为牵引的经营策略。整合后台多产品线资源，设立行业客户中心面向重点行业开展整体经营，提高以客户为中心的整体策划能力与反应速度。通过行业客户的需求洞察和识别，提炼行业方案并沉淀知识总结沉淀，以高质量、针对性的产品及行业方案努力提升客户满意度；针对已交付的行业客户，充分发掘客户业务需求，并针对性地提供相关方案建议，增加向上销售及交叉销售的潜在商业机会。

商业成功的核心是诚信，诚信的保证是质量。全体管理人员及核心骨干清晰意识到，公司应该围绕并聚焦于毛细血管单元质量——项目质量的提升来获得客户和市场的认可，以保障公司的可持续发展和长期稳健经营。报告期内，管理层进一步聚焦完善项目运作体系，逐步加强项目交付端到端全流程管理，包括：（1）自源头控制合同质量，加强合同风险评估与控制，着眼于要求有效益的扩张；（2）面向项目合同进一步优化项目交付流程与财务流程的有效集成，通过建立综合性的运营支撑平台，对项目执行全过程进行支持和管理；（3）进一步完善基于项目

质量及结果的考核、评价与激励机制。公司要求未来在以产品、项目为中心的质量管理基础上，质量管理的理念应持续扩展到涵盖公司的各个方面，贯穿端到端的全业务流程过程当中。

二、2020年公司经营计划

（一）行业发展趋势

在2019年12月12日闭幕的中央经济工作会议上，中央再次强调，我国经济稳中向好、长期向好的基本趋势没有改变。然而，在国内外风险挑战明显上升的背景下，可以判断与海外的贸易摩擦以及竞争，尤其是科技和资源的竞争，很可能将是长期的，提升科技水平和产业升级才是根本战略。

2020年3月，中共中央政治局常务委员会召开会议，提出加快以5G、人工智能、工业互联网、物联网为代表的新型基础设施建设进度。“新基建”的提出，适应了互联网化和数字化的需求，有助于培育经济新动能，要求社会对人力资源的需求从传统基建的体力型初级劳动者，转为要求需要更多脑力型劳动者。截至4月中旬已有13个省区市发布了2020年新基建相关重点项目投资计划，其中8个省份公布了计划总投资额共计33.83万亿元。在此背景下，展望未来趋势，智能制造与工业互联网迎来展示发展实力的契机。

人工智能和大数据分析的工业应用将日益成熟。比如，公司产业基金投资的亿图视觉所提供的基于机器视觉的表面质量检测技术，能够帮助提升产品质量；又或者利用基于人工智能算法的产能分配来降低生产成本，而产品、质量、运营、能耗和大数据可以通过人工智能和大数据分析算法来进行分析。

数字化与自动化技术融合是制造业数字化转型的基础，工业机器人渗透率将明显提升，制造业的生产效率将得到进一步提升。例如，公司持有19%股权的鑫光智能参与的某大型家电集团的持续自动化改造项目，已将机器人使用密度提升至200台/万人，未来将进一步提升至625台/万人的发达国家水平。

此外，产线设备状态智能运维云平台将成为远程运维的新模式以及工业互联网的典型落地场景，将形成以数据为核心，从智能采集、智能分析、智能诊断，及至预测性维护将不断普及。

赛意信息将紧抓住产业数字化、数字产业化赋予的机遇，加快在智能制造领域的自主产品研发投入，加快研究基于新一代信息及物联技术的工业互联创新场

景应用，大力推进应用在客户端的商用化落地进程，着力壮大新增长点、形成公司盈利和发展的新动能。

（二）公司经营计划

2020年，公司将围绕以下几方面开展经营管理工作：

1、坚持“以行业为牵引、以客户为中心、以技术为驱动”的战略，持续开展组织优化，加大技术创新投入。2019年，公司对组织架构进行了优化升级，设立新的行业中心，专注提高以客户为中心的组织运作能力与反应速度，深度挖掘客户个性需求，精准提炼行业解决方案，优化业务模式和运营管理，取得了良好成效，年内将持续开展上述工作。此外，公司在2019年基础上，将技术作为战略制定的核心因素之一，进一步推进自主研发，尤其是在智能制造及工业互联网业务领域大力实施创新驱动发展战略，以为持续提升业务板块毛利率打下坚实基础。

2、改进运营管理能力，优化经营运作效能及现金流管理。2020年，经营端将持续开展数字化建设，在合同管理、项目管理、费用管控、预算管控、计划管控方面进一步优化端到端流程；着力加强资金预算管理，不断细化资金管理，科学合理规划资金使用；加强应收账款管控，加大应收账款的回款力度，减少资金占用，不断提升运作效能及资金效能。

3、积极有序推进再融资工作，提升公司长期发展潜力。公司于2020年3月，已公布再融资可转债预案，若能成功发行，将为公司持续研发投入和研究提供充足的资金支撑，壮大公司整体研发实力，为公司实现可持续的快速增长打下坚实基础。

广州赛意信息科技股份有限公司

总经理：张成康

二〇二〇年四月二十八日