

广州赛意信息科技股份有限公司

2021 年度总经理工作报告

报告期内，公司围绕制造业的数字化转型及智能制造升级相关的主营业务发展良好。全年实现营业收入人民币19.35亿元，同比增长39.68%，实现归属于上市公司股东的净利润人民币2.25亿元，同比增长27.53%，若扣除股份支付费用约3684万元影响，利润增速至45.6%，业务发展继续保持快速上升态势。

市场运营端，公司积极实施区域扩张策略，积极布局武汉、厦门、重庆等经济活跃区域，构建区域本土销售团队，以扩大覆盖华中、东南及西南的销售覆盖范围，订单签约规模较往年有良好提升。截止年末，公司全年新签订单超过25亿，同比增长约39%，服务客户800余家。

产品运营端，公司坚持“行业牵引，产品领先，效率驱动，实现可持续高质量发展”的业务战略。

在主价值链方面，自研软件销售许可合同超过一亿元，实现年初制定目标，发展态势良好。研发侧部分公司继续加大自研工业管理软件产品的研发投入，以拓宽行业领域及纵深，提升产品许可占比，降低交付成本为目标，构建产品竞争力。基于支持敏捷交付的技术平台，通过一线项目需求收集及评审，按月或季度进行快速迭代，不断构建高度可配置的功能模块，以提高适配于不同行业的套件成熟度；方案侧部分通过咨询方法论建设、行业DEMO库、方案模块化等工作加强解决方案设计综合能力；交付侧部分通过构建知识收割机制及项目复盘机制提升项目知识沉淀能力；服务侧部分通过完善问题知识库自动化系统、拉通研发对售后问题的支持流程等工作构建高效的ITR体系，以提高产品服务能力，增强客户粘性。

在使能方面，从人、知识、品牌、生态、政府等维度发力，着力支撑主价值链完成战略目标。公司通过优化力出一孔的激励制度及建立岗位轮换制度保障组织活力；通过打造知识编码体系、设立知识标准及规范，做好知识治理；年内公司联合国内具较大影响力的制造业数字化智能制造研究机构e-works研究院，共同撰写并推出《中国制造企业数字化转型白皮书》，为中国企业数字化转型和重构数字战斗力，提供从理念指引、顶层规划到落地践行的新理念、新方法、新平

台、新标杆的详实指引，较好地打造了公司在制造业数字化领域的专业及品牌形象；公共关系及市场部门通过对国家、省市、部委相关行业政策的解读，有效提高了公司的政策感知能力。

管理运营端，公司通过简化管理、充分运用数字化技术，持续提升内部运营效率。运营部门基于“统一平台、统一流程、统一体系”的原则，进一步梳理并简化公司现有流程，在对前线作战服务水平提升等方面产生了积极作用；各业务部门通过数字化运营对业务数据进行挖掘、分析及展示，集团财务及运营团队充分利用数据对业务进行验证，并驱动一线业务单元不断优化业务质量，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额为2.53亿元，同比增长108.45%，流程简化及数字化运营取得良好成效。

一、主要经营情况及重大事项

1、智能制造板块业务保持良好增速，盈利贡献能力逐步体现

2021年，中国智能制造持续走深向实。在新冠疫情逐步常态化的大背景下，制造企业建设智能工厂的意愿明显，叠加制造业一系列“调结构、促转型”产业政策的落地，国内制造业对于生产运营工业软件的需求快速增长。公司智能制造板块业务发展全年保持良好增速，2021年营业收入同比增长43.23%，收入占比自上年同期的29.83%提升至30.59%；得益于产品模块化程度、行业套件标准化程度的持续提高，以及相关的原型实施方法论的不断优化，板块毛利率稳步提升，自去年同期的41.03%提升至42.12%，对公司主营业务的盈利贡献能力正在逐步体现。

产品方面，年初中国科学院《互联网周刊》、eNet研究院共同发布了“2021中国工业软件年度企业TOP100”榜单。公司凭借在工业软件领域的领先技术实力和行业积淀成功入选，名列前茅。公司面向市场提供的S-MOM制造运营产品家族，是以智能工厂为框架蓝图，主要面向离散行业，尤其是当中的消费电子、汽车电子、通讯设备及元器件及装备制造等行业客户，自主设计开发的一套工业软件产品群，包括从供应链端开始，至物料流转、计划排程、制造执行、质量控制、仓储管理、设备管理、工况数据采集等全方向、完整的多个子产品。

2021年度，该产品家族新增设备运营及能效管控两大子产品。其中设备运营子产品以设备全生命周期为主线，以预防性维护结合预测性维护为中心，兼顾设备档案、备品备件的管理同时，引入物联技术实现设备状态的实时监控与故障预

警，帮助制造业企业实现设备的规范化、科学化、智能化管理，降低设备故障率，保持设备稳定性，实现企业资产效益的全面提升。SEMS能效管控子产品以高开放性、兼容性和可靠性为基础，结合现代传感及测控技术、数据处理与通讯技术，基于完善的能耗监测管理手段，细化设备到设备级或生产线级，通过信号采集、通讯、协议转换等技术手段，对工厂内部的能源动力介质进行实时采集、存储和分析，以达到提高企业能源利用效率，减低企业能源成本的目标。上述子产品的推出进一步丰富了SMOM制造运营产品家族，为智能制造板块不断获得新的客户及市场的提供了新的增长动力。

预研投入方面，公司在工业数据AI使能、IIOT应用云原生部署、平台应用低代码构建、可信工业数据安全防护等方面预先开展相关技术研究，不断往底座平台化、应用微服务化、部署云端化及计算边缘化方向演进，以保持自身在工业运营软件领域一到三年的技术先进性。

行业方面，公司继续夯实在自身在电子高科技及机械装备领域的行业优势基础上，不断切入具有硬科技底色且景气度较高的行业，年内公司成熟产品首次进入新行业价值客户，在半导体封测、医疗器械领域连续获得行业头部客户的智能制造订单，取得山头突破，公司将通过对标杆项目实施资源的饱和式投入提供优质服务以建立灯塔工厂，为后续同行业方案复制扩大份额取得商业成功打下良好基础。

总体看，近年来，我国制造业数字化全面提速，但制造运营数字化比例依然不高，有效利用相关数字化技术能够对优化制造过程起到放大倍增作用，未来五到十年中国制造业通过数字化运营实现制造能力升级的市场需求仍将保持较快的发展态势。公司将把握市场发展的良机，在产品纵深、技术领先、行业覆盖等方向持续投入，不断扩大市场份额，努力成为在细分行业的工业运营及管理软件的领先者。

2、泛ERP业务增长快于年度规划，与智能制造业务协同效果明显

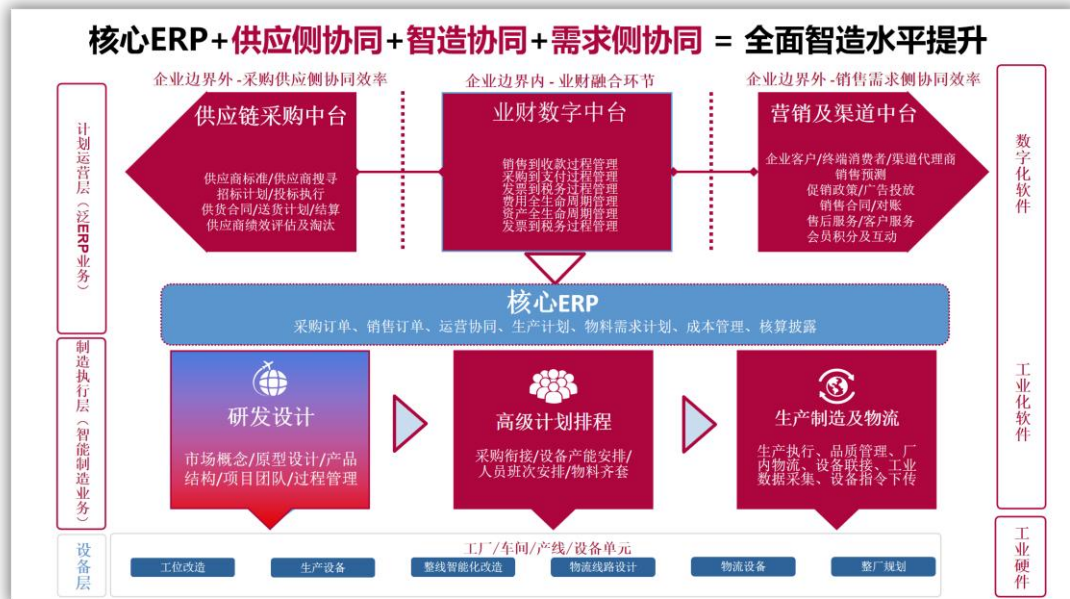
泛ERP业务管理软件领域主要包括以SAP、Oracle为代表的核心ERP及围绕核心ERP的赛意自研数字化中台应用。报告期内，受益于核心ERP行业参与者减少所带来的行业集中度提高，以及经营团队不断优化运营能力，公司在该领域的订单较为充沛，业务取得较高增长，营业收入同比增速37.07%，与2020年同比2019年16.35%的增长相比，增速明显提升，板块业务增长速度超过管理

层年初规划预期。

核心ERP与智能制造是紧密协同关系，年内业务相互支撑效果明显。企业战略或商业计划需要从企业到工厂，至车间、到产线及设备单元层次的执行整合落地。泛ERP业务是从典型的企业战略和运营角度上进行管理，而智能制造业务则是生产过程的实时概念；泛ERP偏向于计划及统筹，工业管理及控制软件偏向于生产执行，前者实现策略制定，而后者则负责操作。例如，在ERP环境中，业务单元依据销售预测或者销售订单制定对应的主生产计划，以及基于活动所需材料的物料成本核算和人工成本核算，并传达至工厂，制造单元则通过定义和管理细化生产路线，并将物理资源映射到ERP成本中心和对执行的每个操作的实况进行跟踪，从而将其提升到另一个详细级别。这两个系统共同加快了价值实现速度、提高了质量并确保了一致性。计划层的数字化系统和执行层的实时协同能使制造企业利用它们的组合能力将传统工厂转变为真正的智能工厂。报告期内，公司SAP实施业务发展态势良好，新客户合同额占比超过50%。在为自身板块业务的持续发展打下良好基础的同时，也为公司智能制造板块业务在客户端的多产品组合方案协同，以及随之而来的交叉销售构建了稳固根基：以子公司景同科技为例，由于符合客户对供应商全栈式综合能力的要求，其全年超过15%的合同订单为核心ERP+智能制造产品组合项目，由后端多个交付单元联合开展实施。

报告期内，公司积极完善数字化中台应用领域的产品布局，持续加大中台领域的产品化研发投入，加强与头部客户共创数字化运营中台的力度，不断满足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。

如果对应用层进行分类定义，面向用户的应用作为前端应用（业务运营中台），面向企业内部管理的应用作为后端应用（核心ERP），可以将核心ERP系统定位为满足企业内部管理需要的数字化核心系统，与上下游协同的功能在前端业务运营系统中进行操作，但是核心业务数据需回流至后端ERP系统中，同时通过财务数字中台的整合满足企业业财一体化、内部控制、计划管理、对外合规及信息披露等目标。



报告期内，公司技术平台底座研发部门重点支持业财数字化中台应用，基于DevOps+持续集成+微服务+容器化部署的云原生架构，满足了财务数字化中台研发团队的数据模型化，应用服务化，规则引擎化的需求，为该应用于2022年4月成功发版推向市场，快速获得早鸟客户提供了高效支撑，为后续集成供应链中台及营销渠道中台的研发积累了丰富的研发最佳实践，也为公司后续进一步扩大自研数字化中台应用营收占比的战略目标打下了坚实的技术基础。

3、充分利用直接融资渠道，完成非公开发行项目

报告期内，公司综合考虑公司资产负债结构、经营发展趋势以及未来流动资金需求，积极推进再融资工作落地，顺利完成了规模为6.5亿人民币的非公开发行股票再融资项目，公司资金实力得到进一步提升。本次项目所募集资金，用于上述泛ERP板块中基于共享技术中台的企业数字化应用升级项目，为公司提升相关自主产品的产品化程度，进一步降低交付成本，进一步加大自研产品的营收占比及盈利水平打下了坚实基础，公司高质量可持续发展具有充分的现金流保障。

二、2022年公司经营计划

1、保持公司经营业绩稳健发展，力求收入增速与利润增速同步增长。

2、智能制造方面，进一步扩大公司在国家政策重点支持、景气度较高且公司能力圈能够延伸覆盖的行业领域的业务，通过标杆项目的构建，吸引行业领军人才，以取得早期进入优势和知识高地优势。

3、泛ERP方面，在保持核心ERP实施业内第一梯队的优势下，针对自研数字化应用继续投入研发，以满足企业数字化转型对敏捷型数字化系统的需要。在支撑泛ERP业务健康、稳定增长的同时，促进自研应用在板块收入中的占比不断提升。

4、经营管理方面，公司将在年内启动公司级LTC项目，压实从线索到现金的企业运营管理理念，打造一个从线索、商机、合同、项目、交付到回款的全流程闭环数字化运营平台，同时进一步升级公司干部管理及评价体系，以期打造一支更有战斗力的核心经营团队，配套启动激励制度优化项目，以激发组织活力。

广州赛意信息科技股份有限公司

总经理：张成康

二〇二二年四月二十七日