

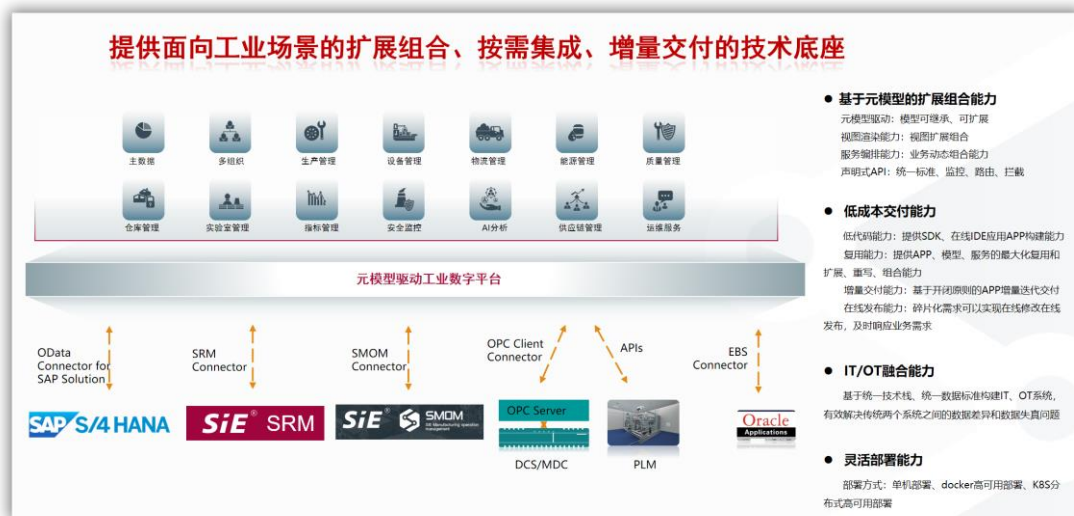
广州赛意信息科技股份有限公司

2022 年度总经理工作报告

报告期内，广州赛意信息科技股份有限公司（以下简称“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 22.71 亿元，同比增长 17.37%，实现归属于上市公司股东的净利润人民币 2.49 亿元，同比增长 11.10%，若扣除股份支付费用约 3,263.47 万元影响，利润增速至 25.63%，业务发展继续保持快速上升态势。

市场开拓方面，受外部环境波动性影响，全年公司新老客户订单呈二八态势。面对挑战，一线经营层依据实际情况切实从定战略，强策略，赋能力三方面着手，按季度不断调整姿态，努力提升整体作战能力。销售团队与资源部门充分配合，积极克服困难，一方面充分发挥公司丰富的产品组合优势，通过交叉销售、向上销售等多种方式深挖存量客户市场；另一方面，通过线上方案交流、远程交付等模式开展相关售前工作及交付推进；同时面向市场实施差异化的客户经营策略，针对战略客户、价值客户、海量客户的不同需求进行差异识别并提供匹配的资源，以获得最优绩效。一线销售团队始终坚持以客户利益为核心的价值观，驱动业务团队努力开拓，全年合计新签订单近 30 亿，同比增长约 18%，在极为波动的外部环境里迎难而上，交出了一份合格的答卷。

产品发展方面，公司认为 2022 年研发投入为阶段性高峰，后续将保持平稳。报告期内研发部门进一步升级谷神工业互联网平台技术底座，基于可继承、可扩展的元模型技术，提供面向 APP、模型、服务的最大化复用和扩展、重写、组合能力；同时基于统一技术栈、统一数据标准构建 IT/OT 系统融合能力，有效解决传统系统间的数据差异和数据失真问题，强化了工业互联网底座平台的市场竞争力。



图：谷神工业互联网平台核心能力

报告期内，谷神工业互联网平台陆续在新能源、装备制造及自然资源等行业获得多个千万级订单，其中公司与中国移动、华为公司一起，与传统煤化工企业河南利源集团共同构建的“5G+智慧工厂”项目为典型代表，该项目基于谷神平台底座，通过利用 5G、大数据、人工智能等新技术的应用，有效帮助客户实现能源的精细化管控，提高能源利用率，为企业生产过程中的节能减排提供了科学的决策依据。谷神工业互联网平台的持续升级进一步丰富了公司除 SMOM 以外的自研工业软件产品家族，市场项目的持续落地进一步增强公司在智能制造领域的综合竞争力和盈利能力。

管理改善方面，报告期内公司通过LTC变革、组织模式升级、人才激励机制优化以及关键人才引等核心举措持续构建组织能力。LTC变革项目围绕市场、客户、项目等不同的对象设计、建设并逐步落地市场开拓的作业流程配套运作体系，构建了大平台下的精兵作战模式；同时在传统的区域模式上，新增国央企模式、行业军团模式及战略客户系统部模式，进一步强化方案资源向一线战区配置，以更敏捷地适应不同类型市场对优质资源的需求响应。在员工激励方面，基于市场增量要效益、价值贡献定义价值分配的原则，持续优化激励机制以牵引价值创造。2022年10月，公司完成面向171名核心骨干的股权激励计划，持续激发员工活力。展望2023年，公司将进一步固化升级成果，有序启动中后台升级优化，为后续3-5年的高质量发展做充分准备。

一、主要经营情况及重大事项

1、智能制造板块健康发展，毛利率保持稳步提升，行业领先地位进一步获得

市场认可

2022 年，在供应链不稳定及严重受阻的背景下，中国制造业发展面临了严峻的挑战，而智能制造已成为制造业应对挑战的核心策略。为此，我国持续鼓励制造业数字化转型，进一步强调智能制造的重要性，明确制造发展“主攻方向”。央地持续推出智能制造相关政策，让《“十四五”智能制造发展规划》得以进一步落实，助力中国制造业高质量发展。

报告期内，公司智能制造板块业务发展保持健康发展，2022 年营业收入同比增长 36.69%，收入占比自上年同期的 30.59%提升至 35.63%；得益于市场团队在所处电子高科技及装备制造等优势行业的持续深耕及扩张，板块毛利率保持稳步提升，自去年同期的 42.12%提升至 43.15%。核心产品 SMOM 智能制造运营套件 10.0 版本在二季度全面发布，新版本新增 LES 物流执行子产品。LES 物流执行，是以制造业物料拉动为核心，统筹考虑物料在不同仓储单元的交互，实现物料从入库、库内管理、出库、拉动、转移到最终装配的厂内物流管理解决方案。该子产品线的推出进一步丰富及扩大了该套件产品家族体系。公司认为，生产运营管理将持续向数字孪生演化，伴随着数据互通和平台化，企业在生产制造过程的需求，将从单体系统向一体化集成+数字孪生体的方向演化，因此公司将积极加强在该领域的投入，在 3D 可视化模型、物模型、功能机理模型方面深入研究，构建基于工厂、产线、生产单元、设备数字孪生体产品。

市场地位方面，10 月份，全球知名的市场研究公司 IDC（国际数据集团旗下全资子公司 International Data Corporation）发布中国制造业 MES 市场分析及厂商份额报告，公司在高科技电子及计算机通信方面厂商份额排名第一，份额占比 7.6%；在装备制造 MES 解决方案厂商份额中排名第二，占比 4.2%，标志着公司在智能制造 MES/MOM 领域的行业领先地位进一步获得市场认可。

在生态方面，公司积极推动智能制造业务板块构建多元化的合作伙伴环境。2022 年 12 月，公司与中国工业互联网研究院成立“工业互联网+数字化转型”联合实验室，在工业互联网平台政策研究、构建重点行业工业互联网平台，以及依据政策导向共同研发面向中小企业数字化转型有效产品等领域积极开展合作。

2、核心 ERP 业务趋势向好，数字化应用创新持续落地

泛 ERP 业务方面，核心 ERP 依然是所有数字化系统的底座，在企业的信息技术应用体系中，起着不可替代的承上启下、牵左擎右的作用。2022 年，核心 ERP

实施市场的竞争格局进一步集中；同时，随着国际环境的变化，大型制造业客户有望进一步加大对本土核心 ERP 的实施服务供应商的选择。得益于行业竞争环境的改善，公司以核心 ERP 实施为主营业务的全资子公司景同科技全年净利润同比上升 47.91%，公司认为该部分业务的盈利能力改善的趋势有望在 2023 年延续。另一方面，围绕着核心 ERP 的数字化创新领域，由于新技术的不断应用，呈现出业务场景丰富、创新手段多样、创新应用加速落地的特点，以公司年中与基于 SDIC 数字化集成供应链产品，与某领先的 ICT 行业标杆企业共创为例，通过利用深层次数据优化算法和复杂决策模型的求解工具，在需求预测模型搭建、多层供应链计划体系设计、产销策略优化等方面开展解决方案构建，该合作的最终成果是成功将供应链计划运作周期从 30 天缩短到 4.5 天，全流程库存周转率从 94 天缩短到 68 天，同时业务决策智能化比例上升到 25%。未来公司还将积极利用机器学习、自然语言处理、5G 物联、云计算等新技术在采购、财务、销售等运营环节与行业客户持续探索新的数字化方案并不断转换为商业价值。

3、进一步实施积极的并购策略

公司认为内生性增长是支持公司未来发展的核心和主要驱动力，同时应围绕核心主业实施积极的并购策略，以快速获得新的技术和知识，或扩大市场份额。

2022年9月，公司完成了对易美科51%股权的收购。通过该项收购，公司获得一系列具有深度行业特点的制造数字化软件产品、专利及知识产权，包括：数字化报价系统，客户及供应链协同平台，智能工程设计平台，ERP 系统，EAP平台等，同时获得了PCB 业界规模较大、具有丰富行业背景及经验的团队以及超过 300家 PCB制造业客户。此项并购，进一步加速了公司在PCB垂直行业的工业数字化领域布局，进一步扩大了公司在该行业的智能制造及数字化市场份额。

二、2023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，继续夯实在优势行业的领导地位，同时在新能源、半导体领域继续扩大市场分额。

3、泛ERP方面，在市场竞争格局持续改善的情况下，进一步打开央国企市场，以保持公司基础业务的行稳致远。

4、2022年LTC前台优化变革是基于公司未来长期有质量增长而采取的必要行

动。2023年公司将有序启动中后台变革，面向经营过程改善，项目质量提升，研发浪费减少等方向不断提升公司综合能力。

展望2023，国内经济已经开始逐步复苏，我们正站在中国数字化经济发展的起点上。在信创及应用国产化的大背景下，公司管理层将抓住机遇，在央国企领域、新行业等领域积极开拓增量市场，加快在AIGC、数字孪生等新技术方面的研究及应用落地，持续为中国制造业企业提供符合时代需求的数字化产品及工业管理软件解决方案。

广州赛意信息科技股份有限公司

总经理：张成康

二〇二三年四月二十七日