

证券代码：301315

证券简称：威士顿

上海威士顿信息技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及 人员姓名	参与调研单位： 华夏久盈-谢达成；中信保诚基金-王优草；中邮证券-常雨婷；东北证券-赵哲、唐凯 香港长盈基金投资-兰宏臣；国信证券-睢久伟；上海远希实业集团-王培；上海荣晟私募基金-林哲；创懿资产-聂自然；元一产融-姚远；广东荣丰泰投资-郑金鹏 中信建投-王振；西南计算机-邓文鑫；华金新股-张竞元；中航证券-刘牧野；浙商资管-殷铭；建投新股与产业研究-毛晨；上海远海私募-邵万琦；华安基金-宁柯瑜；古曲基金-尹涛；东财计算机-方科、向心韵、张焯、童心怡 公司接待人员： 副总经理兼董事会秘书张勤、证券事务代表郑润玮
时间	2023年8月22日；2023年8月29日
地点	公司会议室
形式	线下交流
交流内容及具体 问答记录	威士顿业务主要涵盖智能制造、数字化金融等方面，围绕数字化和智能化转型构建工业软件和数据产品体系，为工业和金融行业客户提供以 MOM 和 ERP 为代表的工业软件，和以大数据、人工智能技术为代表的通用新兴技术软件产品及相关服务。 1、Q: 能否简单介绍一下公司分别在工业和金融领域有哪些产品？公司是否有 人工智能方面的研发？ A: 基于对客户业务及其所处产业链的深刻理解以及多年来企业信息化实施服务的业务积累，公司形成了多样化的自主产品及解决方案。根据应用领域的不同，公司业务主要涵盖智能制造、数字化金融等方面。公司开发的软件产品主要包括以 MOM 和 ERP 为代表的工业软件，和以大数据、人工智

能技术为代表的通用新兴技术软件产品。通用新兴技术软件，可作为独立产品为客户提供完整的产品服务，也可通过服务消费的模式融入到公司各项产品中，有效提升公司相关产品的智能化水平，更好的服务客户，助力公司在智能制造、数字化金融领域的竞争能力。

公司一直致力于帮助客户实现智能制造，以“智能化即是实现对‘人力+人脑’的替代”为核心理念，通过信息化应用的智能感知、实时分析和智能化决策模型，来逐步辅助和替代各级管理人员的脑力及体力劳动。公司重点推出的生产控制类工业软件 MOM 和经营管理类工业软件 ERP 中，通过嵌入基于模型化的智能化感知、智能分析、智能决策、深度学习，以及以机器人为代表的边缘智能装备，就是对上述理念的持续实践。以 MOM“汇智”产品为例，在 MES、APS、SPC、QTR、PTM、EMS 等业务子系统之外，还包含大数据、人工智能、机器学习等新兴技术的产品，如视觉识别无序除杂算法、基于神经网络算法模型的智能烘桶水分控制、基于深度神经网络算法模型的智能烟叶等级识别，以及 AI 设备故障预测模型、水分预测模型、杂质辨识模型等，以及各类基于机器学习的工业机理模型，这些智能化应用有机融入公司 MOM 中，是帮助客户从单点智能，向产线智能，最终实现生产制造的全面智能的基石。

2、 Q: 公司在工业领域未来市场空间怎么样？

A: 在工业领域，公司目前主要的客户是烟草工业客户，以及港口码头等行业客户。在烟草工业领域，全国有 17+1 家的省级烟草工业公司，公司的产品目前已覆盖了约 20% 的客户，这些客户大多都采用了公司核心的 MOM 产品作为生产制造业务的核心管理系统。在行业中，既有公司尚未覆盖的行业客户，在已经覆盖的客户中，还有尚未覆盖到的业务条线，这些都是公司后续可以拓展的市场。总体而言，公司在工业领域的发展还有较大的市场空间。

3、 Q: 现有的工业客户有没有国产化替代的行业统一要求？公司在帮助客户实现国产化替代时的实施模式是怎样的，是单个工厂逐步实施吗？

A: 对国企客户国产化率是普遍要求。国产化替代能力本身也是公司的竞争优势之一，公司汇集工业领域生产过程中的原理、定理、定律等专业知识，结合了实际工业生产经验，提炼和封装形成工业机理模型，嵌入到自主研发的 MES 等产品，帮助工业客户逐步实现国产替代，不仅解决了国外软件可扩展性较弱、服务跟不上的问题，还为客户降低了软件的采购和实施成本。国产替代后的系统经过多年的运行验证，各项性能指标均能达到客户要求，具备较好的稳定性、安全性和可扩展性。

目前，细分行业在底层的工业软件特别是与工控相关系统中海外设备

和产品占比还比较高。我们公司自 2012 年实现自主 MES 产品的首次签约至今，已为多个客户实现国产化替代，公司产品的国产化替代能力经过验证，具备跨行业拓展的基础。

MES 一般是面向工厂的生产管理，公司根据合同的具体要求进行实施部署。有单工厂的 MES 项目，也有“集团调度+工厂 MES”模式的 MES 项目，根据产品和实施的具体情况，合同订单金额规模也会有较大差异。

4、Q: 公司在同行业的竞争对手有哪些？公司如何在竞标过程中保持优势？

A: 行业内的竞争格局比较分散，公司的竞争对手主要有部分上市同行公司，烟草业务在其收入占比不高。公司目前在细分领域的项目中标率比较稳定，一方面公司深耕工业软件领域 20 余年，在生产制造领域积累了丰富的项目经验，通过抽象、构建工业机理模型的技术能力，形成了具有核心技术产品，且相关产品经过多个项目的落地验证，在行业中具备比较好的口碑和示范，另一方面，公司拓展的新客户中标的项目大都集中在生产、设备、质量、排程等优势的业务领域。这和公司坚持走细分领域的专业化道路，在有限的资源条件下做精做细的策略相关。

5、Q: 公司软件产品的使用周期大概是多久？是否存在客户需要频繁更换系统的情况？客户更换一个系统的费用大概在多少？

A: 不同系统，它的更新周期是不同的，其涉及的费用也是不同的。平均来说一个软件系统的生命周期大概在 5-8 年之间，具体会根据系统和客户实际的情况变化。在软件系统的生命周期内，其实系统也是需要持续进行维护、优化和升级的。客户是否更换系统，受行业要求、管理理念、工艺流程、生产设备变化的影响，与此同时，信息系统新技术层出不穷也会催生对新的软件系统的需求。更换系统的费用，与产品的规模、实施范围密切相关。每个工厂的规模都不尽相同，具体的实施费用差异也比较大。

6、Q: 能否介绍一下公司主营业务中以大数据、人工智能技术为代表的通用新兴技术软件产品？该类产品是否是公司未来的重点发展方向？

A: 新兴技术软件开发主要是公司应用人工智能、大数据、知识图谱等新兴技术为客户方提供的软件定制开发、数据规划、治理、应用及整体平台建设等产品和服务。公司通过大数据、人工智能技术等技术的结合，为企业提供完整的数据管理与应用解决方案。通过企业的市场、研发、生产、采购等业务环节数据的深度分析，挖掘数据背后的规律，让企业数据更具有价值，企业经营管理更具有智慧，赋能企业数据应用变革与创新。产品主要包括：实时星链 Link、星链的计算引擎、数据资产管理等数据类产品和服务。

与工业软件具备较强行业特性不同，数据类产品和服务业务的特点是具有通用性，可以面向拥有海量数据或有大量数据应用需求的客户，比如

帮助金融客户规划大数据集群，进行数据整理、分析和价值挖掘，再比如帮助工业客户搭建工业大数据平台，开展工业数据应用建设。该业务是公司未来的重点发展方向。

7、 Q: 数据类的软件产品是否也在互联网金融行业做为数据接口应用呢？

A: 公司在金融行业的客户主要是大型商业银行和国家级金融机构，这些客户的业务在一定程度上与互联网金融相结合，但并不是典型的互联网金融机构，在业务模式和机构性质上与典型的互联网金融机构还存在差异。公司对这些客户提供基于 Hadoop 大数据平台的数据产品及服务，这类产品和服务普遍适用于具有海量数据及大量数据应用需求的大型客户。

8、 Q: 近期关注到公司与华为达成了战略合作，能否展开介绍一下？

A: 公司与华为正式发布了烟草 MES 系统联合解决方案，通过对生产管理要素的全面数字化、生产执行过程的全面感知、生产领域业务过程的一体化管控，实现生产过程的全面优化，帮助烟草工业企业完成数字化、网络化到智能化的转型升级。该联合解决方案是威士顿专业的产品能力与华为云计算与物联网技术结合的产物。本方案以生产要素数字化、业务流程数字化、业务场景智能化为理念进行整体设计，技术上以华为云和工业互联网平台为支撑，遵从行业客户“微服务+中台”的技术要求，集威士顿的产品功能优势与华为的技术优势于一体，在实现传统 MES 核心管理功能的基础之上，更融入了智能化的应用场景。

9、 针对无序分拣机器人能否单独介绍一下？

公司研发的无序分拣机器人通过手（机械臂，对不同形状和大小杂质快速处置）、眼（高清工业相机，图像捕捉）、脑（算法模型训练，毫秒级的运算分析实现集中控制调度）的协调，可实现对高速流水线上无序出现的杂质的智能化识别、定位、跟踪与剔除。手、眼部分用到的硬件由公司进行选型后对外采购，公司进行集成和集中调度，大脑部分由公司开发。该产品是公司利用工业视觉和机器学习等人工智能技术解决实际场景问题的一个智能化应用点的案例，不会对公司的收入产生较大影响。公司会不断尝试利用工业视觉和机器学习等人工智能技术，实现在实际场景中对“人力+人脑”的替代，帮助客户从单点智能逐步向局部智能，乃至未来全局智能的转变。

10、 Q: 公司未来的长期发展战略是怎样的？

A: 公司在湖北、江苏、广东等地有分公司就近服务当地客户，目前正逐步拓展浙江、贵州、河南等地市场。在信息化程度方面，各地行业客户信息化程度参差不齐，市场空间广阔。公司长期服务行业头部客户，在相关信息化建设过程中的成功经验，为公司拓展各地市场提供了较强的竞争优势。此外，随着公司业务不断发展，公司也在积极拓展新的市场应用领域，例

	如金融、交通运输等领域。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有,可作为附件)	无