

证券代码：839790

证券简称：联迪信息

公告编号：2024-042

南京联迪信息系统股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
 业绩说明会
 媒体采访
 现场参观
 新闻发布会
 分析师会议
 路演活动
 其他（线上会议）

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年8月19日

活动地点：公司会议室通过线上会议的形式接受部分机构调研

参会单位及人员：银河证券、湘财证券、中泰证券

上市公司接待人员：董事长、总经理：沈荣明先生；董事会秘书、财务总监：丁晓峰先生；证券事务代表：董元丽女士。

三、投资者关系活动主要内容

本次投资者关系活动以线上会议方式展开，公司对基本情况进行了介绍，

并就投资者关心的问题进行了沟通与交流。本次投资者关系活动的主要问题及公司对问题的回复情况如下：

问题 1：关于业务细分数据。能否大致介绍一下，23 年的内销外销营收贡献比例，毛利率水平高低，以及 24 年的预期情况，和未来的侧重下游是否有变？

回复：2023 年度，公司实现内销营业收入 9,994.89 万元，占比总营收 46.83%；实现外销营业收入 11,348.00 万元，外销收入占比从上期的 44.73% 上升到 53.17%；其中，内销毛利率 14.94%，较上年同期减少 5.96 个百分点；外销毛利率 34.75%，较上年同期增加 0.61 个百分点。

2024 年上半年，公司内销收入占比为 35.52%，内销毛利率为 19.91%；外销收入占比为 64.48%，外销毛利率为 35.63%。2024 年上半年公司外销收入中日本业务按合同日元原币统计收入增长 20.42%，同时得益于研发的持续投入及成果模块的项目应用，本期内外销毛利率都比上年同期有所增加，内销毛利率较上年同期增加 5.26 个百分点，外销毛利率较上年同期增加 6.29 个百分点。

2024 年下半年，公司将继续努力在日本市场、国内市场并进中寻求公司经营平衡稳健，以降低公司经营风险和财务风险，保持和促进公司长期稳健发展。关于公司 2024 年度业绩及经营情况的相关信息请以公司在临时公告或定期报告披露的信息为准。

问题 2：关于年度经营业绩。23 年年报提到“主动调整经营策略，适当控制国内业务的投入，适度控制国内业务的增速和规模，在保持和保证国内市场的规模稳定的情况下，将公司的资金和人力资源主要投入日本市场”。对于国内外业务开拓的战略，由于国内或受限于客户的资金、审计、项目验收进度等因素影响，在手订单收入确认不及时，影响公司整体业绩，未来国内外业务开拓的侧重方向？

回复：未来，公司将继续立足国内和日本两大市场，根据国内和日本市场的发展情况和变化趋势适时调整 and 应对，努力在日本市场、国内市场并进中寻求公司经营平衡稳健，以降低公司经营风险和财务风险，保持和促进公司长

期稳健发展；同时，继续围绕“技术化”、“行业化”发展方针，以市场需求和业务发展为先导，力争实现中外两大市场相互促进、相得益彰的协同发展和规模突破。

**问题 3：关于费用端的问题。23 年受限于日本子公司扩大办公场所、上市
后审计等中介咨询机构服务费，增加了管理费用；24 年第一季度，主要是上年
同期公司扩大了对日重点客户的业务，新开拓了软件业务应用领域，日本子公
司的营业咨询服务费较多，同时上半年内销收入减少国内中标服务费减少所
致。今年的管理费用预期情况，是否将在盈利端看到一些积极信号？和营业咨
询服务费的可持续性？**

回复：2024 年 1-6 月，公司管理费用 8,999,782.96 元，占总营收比重 9.73%，较上年同期下降 0.54%；公司销售费用 1,154,350.54 元，较上年同期的 2,962,993.58 元减少 1,808,643.04 元，降幅 61.04%。主要是上年同期公司扩大了对日重点客户的业务，新开拓了软件业务应用领域，日本子公司的营业咨询服务费较多，2024 年上半年营业咨询服务费同比已大幅下降。关于公司 2024 年度管理费用及营业费用的相关信息请以公司在临时公告或定期报告披露的信息为准。

**问题 4：关于主要客户的问题。公司主要客户涵盖哪些领域？未来的具体
拓客、展业计划？**

回复：公司的业务主要来自日本和国内市场。公司的客户广泛覆盖金融、证券、保险、政府、公共、电力、通信、传媒、汽车流通、移动互联、企业级应用、移动设备终端应用等诸多领域。公司在定期报告中披露了相关的具体客户，投资者可以查阅报告具体信息了解详细情况。

公司立足国内和日本两大市场，根据两大市场的具体情况和发展趋势，分别应对和拓展。公司国内市场的开拓由南京联迪的国内销售团队和各分子公司的营业部门展开；公司在日本设立的控股子公司—日本联迪，具有较强的跨文化沟通能力及对行业较深刻的理解能力，对日业务的洽谈主要通过日本联迪和南京联迪海外业务的销售人员进行市场开拓。未来，公司将继续立足国内和日本两大市场，继续围绕“技术化”、“行业化”发展方针，以市场需求和业务发展

展为先导，根据国内和日本市场的发展情况和变化趋势适时调整 and 应对，努力在日本市场、国内市场并进中寻求公司经营的平衡稳健，以降低公司经营风险和财务风险，保持和促进公司长期稳健发展。

南京联迪信息系统股份有限公司

董事会

2024年8月19日