公司代码:688588　　公司简称:凌志软件

苏州工业园区凌志软件股份有限公司

【2024】年度报告摘要

第一节 重要提示

1.本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2.重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险,敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”中关于公司可能面临的各种风险内容。

3.本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

4.公司全体董事出席董事会会议。

5.众华会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6.公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是 √否

7.董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2024年度利润分配预案为:公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户中股份数后的股本为基数,向股权登记日登记在册的全部股东派发现金红利,每10股派发现金红利人民币2元(含税),不进行资本公积转增股本,不送红股。

截至本报告披露日,公司总股本400,010,003股,扣除公司回购专用证券账户中股份数(10,080,000股)为基数,以此计算合计拟派发现金红利暂计为77,986,000.60元(含税),占2024年度归属于上市公司股东净利润的62.74%。

公司2024年度利润分配预案已经公司第四届董事会第十一次会议审议通过,尚需公司股东大会审议通过后方可实施。

8.是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1.公司简介

1.1公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股(A股)	上海证券交易所科创板	凌志软件	688588	/

1.2公司存托凭证简况

□适用 √不适用

1.3联系人和联系方式

	董事会秘书
姓名	陈坤
联系地址	上海市普陀区大渡河路388弄5号楼6楼
电话	021-61656566
传真	021-61656567
电子信箱	info@linkstec.com

2.报告期公司主要业务简介

2.1主要业务、主要产品或服务情况

公司是一家金融软件公司,主要业务为对日软件开发业务及海外国际用软件解决方案业务。公司致力于新兴技术在金融行业的应用,为客户提供咨询、设计、开发、维护等全方位的软件开发服务,业务范围涵盖了证券、保险、银行、信托、资产管理等金融领域。

对日软件开发业务方面,公司是日本多家知名金融公司的长期合作伙伴,为日本主要金融机构开发了众多核心业务系统。在证券业,公司为日本多家证券公司构筑了包括股票、债券、基金等经纪业务的核心交易系统,融资融券交易系统,投资银行业务系统和财富管理系统等;2023年,通过收购智明软件,增强了公司在日本证券市场核心交易系统开发维护领域的市场占有率和影响力;在银行业,公司开发的网银系统、债券交易、资产管理、车金管理等核心业务系统支撑着多家商业银行的日常运营;在保险业,公司为多家知名保险公司开发的系统涵盖了保险业务流程和商品全覆盖,其中包括团险保险心系统、寿险核心系统、网络直销平台、数据分析系统(通过现有契约和客户个人信息及客户家人信息,利用AI自动学习契约和客户及家人相关的数据变化,分析客户及家族的保险需求,打动概述保险需求书);在资产管理业,公司为某知名信托机构重新构筑了日本租赁物件市场保有量第一的资产租赁平台系统。

国内应用软件解决方案业务方面,公司依托多年对日软件开发服务积累的丰富经验,经过近几年的产品研发及国内市场特别是证券市场开拓,为国内证券公司提供包括O2O客户智能精准营销服务解决方案、财富管理解决方案、大投行业务综合管理解决方案、面向机构服务的综合金融服务解决方案、微服务云管理解决方案、资产管理解决方案和数据中台等各类金融行业软件产品及解决方案,为公司的长期发展打下了基础。

2.2主要经营模式

(1)盈利模式

公司的盈利主要来自于公司提供的软件开发服务和应用软件解决方案形成的销售收入和相应成本费用之间的差额。

(2)研发模式

公司采用以前沿技术为导向,满足市场需求为目标,独立自主的技术研发模式。在该模式下,公司的研发部门密切跟踪国际前沿技术发展趋势,结合公司客户所处行业市场的需求,有针对性的研究各类先进技术方案,在消化和吸收后转化为公司的核心技术。

(3)采购模式

公司采购的产品和服务主要包括操作系统、数据库、开发工具等软件产品,计算机设备、网络设备等电子设备,以及第三方软件外包服务等。

软件产品采购主要设备由于供应市场成熟,货源充分,公司的采购量与市场供应量相比非常有人力物力资源的优势,能够满足公司的需求。

为解决项目工作量波动导致的临时性人员不足的问题,在交付能力不足时,公司提前进行人力外包安排,并将软件外协公司的开发人员纳入公司的人员调配系统统一管理,从而保证了公司软件开发业务的交付能力。软件外协商由于数量众多且议价能力不足,价格也较为稳定。

(4)销售模式

公司日本业务协读主要通过日本子公司和母公司销售人员的市场拓展,与日本客户直接商谈建立合作关系,客户将软件项目中的全部或部分开发工作委托给公司完成。在业务合作初期,公司与新客户签订项目合同,随着合作的深入,在双方建立信任的基础上,将签订长期框架合同。目前,公司与主要客户均已签订长期框架合同。在双方建立长期合作关系后,公司根据了解客户需求、主要以竞争性谈判的方式获取项目订单。

国内市场的业务拓展方面,公司主要采取产品服务的销售模式。产品研发完成后,公司研行行业推广会议或者通过公司华东区、华北区、华南区等销售网络信息产品方便和特点,确定意向客户后,以招标或直接商谈的方式获取订单。

(5)服务模式

公司对日软件开发服务业务中,客户将其软件开发项目通过项目委托开发的方式交给公司实施,由公司按约定的进度与质量要求将软件或服务交付给客户。在对日软件开发服务中,公司提供的绝大部分均定制软件开发服务。

公司国内业务主要采取向金融行业以产品为基础提供解决方案的服务模式。公司基于行业洞研,深入了解行业痛点,进行针对性的产品研发,研发完成后,公司将通过市场推介、招标等方式获取相关订单合同,并针对客户具体需求实施产品交付。客户按照合同约定验收付款。对于已经采购公司产品的客户,一般会与公司签订一期、二期合同以应对比较大的系统升级需求,并主动向客户推介、商谈升级产品版本,升级合通过谈判的方式确定合同价格。在国内行业应用软件解决方案中,公司提供的主要包括软件产品销售和基于公司自有产品基础上的定制软件开发,人员派驻、软件售后服务等软件服务。

2.3所处行业情况

(1)、行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据工信部发布的《2024年软件业运行良好》数据显示,2024年我国软件和信息技术服务业(以下简称“软件业”)运行态势良好,软件业务收入平稳增长,利润总额增长按缓,软件业务出口保持正增长。

总体运行情况显示,2024年,我国软件业务收入平稳增长13.7%,27.6亿元,同比增长10.0%;利润总额增速小幅回落,软件业利润总额16,953亿元,同比增长0.7%;软件业务出口增长按缓,软件业务出口1981.5亿美元,同比增长3.5%。

公司处于软件开发服务产业链上游,存在较高的知识产权和人力资源壁垒,业务范围涵盖了咨询、设计、后续软件维护等,目前竞争尚不激烈。本来从事产业链上游软件开发服务业务,拥有较为稳定的客户资源、较高的业务技术成熟度、较大的投单能力的企业将有较大发展空间。

(2)、公司所处行业的发展趋势及变化情况

(1)对日软件开发服务市场

公司对日软件开发服务业务,以金融行业为主,最终用户涵盖保险、证券和银行等多类金融行业公司。公司从2004年起与全球顶尖金融服务技术供应商野村控股合作,经过多年的经营,已在日本金融业软件开发服务领域成为了一定的市场地位和较好的口碑。从国际上来看,公司与日本其他知名软件咨询服务机构如SRA、ITS等公司的业务重点集中度,共同为终端客户研发了如日本证券市场的证券交易系统、企业证券系统等产品,公司目前已成为野村控股软件开发最大的供应商之一。同时,公司改善的野村软件,但负责野村控股HTB STAR系统迁移的对外发包量,系野村控股HTB STAR系列产品最为重要的软件外包服务提供商,为公司从事日本证券业务的核心业务系统开发和运维工作奠定了坚实的基础。公司与日本主要的证券公司建立了长期合作关系,并在日本证券业务的顺利过转具有深远影响。公司未来将继续保持与软件开发服务主要客户的稳定合作关系。

(2)国内应用软件解决方案业务市场

公司依靠在日本金融行业多年丰富的业务经验和软件开发经验,2010年起逐步开拓国内证券市场软件解决方案业务,将对日软件开发服务的经验技术和业务人才导入国内,推动国内证券信息服务系统的转型与升级。经过多年的市场开拓,公司已经在国内证券市场取得了一定的影响力,积累了较多证券公司客户资源,包括国泰海通、申万宏源、中信建投、国信证券、东吴证券、招商证券等知名证券公司客户,同时积累了最实盘金、华泰期货等10多家基金公司、期货公司和资管管理公司客户,为公司今后继续开拓国内市场软件解决方案业务奠定了客户基础。

(3)、报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

(1)当前发展情况

当前,数字技术、数字经济是世界科技革命和产业变革的先机,是世界经济发展的重要动力,随着新一轮科技革命与产业变革的深入发展,新的“技术一经济”周期正在酝酿,全球科技创新版图将持续进行深度重构。

根据经济合作与发展组织(OECD)的最新报告,全球数字经济占全球GDP的比重已达45%,预计2025年将突破50%。随着云计算、大数据、人工智能、区块链等前沿技术的迭代进步及应用的深入拓宽,数字经济将不断深入推进“数”“实”融合,重塑经济发展动力、优化经济发展模式、拓展经济发展空间、微发经济增长的新动能。

数字经济时代,科技创新是推动经济增长的核心动力,金融是科技创新的重要支撑。金融与科技的融合不仅是推动经济高质量发展的核心引擎,更是塑造未来竞争新优势的战略支点。金融科技不断迭代更新,云计算、大数据、人工智能、区块链等新兴技术的深度融合,推动金融服务向智能化、场景化方向发展,促进了数智化时代的到来。

①、新技术:技术迭代变革持续推动向“新”求变、以“质”谋远

2024年科技创新呈现多领域突破性发展,人工智能、量子计算、绿色科技成为全球竞争焦点。IDC发布的《全球ICT支出指南:行业与企业视角》报告显示,2024年全球ICT市场总投资规模接近5万亿美元,预计2028年将增至6.9万亿美元,在年复合增长率(CAGR)达7%。

人工智能作为引领新一轮科技革命和产业变革的战略性技术,在金融、医疗、教育等多个领域持续渗透,并“从概念验”日益凸显。2024年,“人工智能+”行动首次出现在政府工作报告中。报告指出,深化大数据、人工智能等研发应用,开展“人工智能+”行动,打造具有国际竞争力的数字产业集群,进一步强调了“人工智能+”对数字经济的重要作用,也标志着我国对人工智能技术的重视程度和推进力度上升到一个新的阶段。技术层面,语言大模型技术多维度提升持续进化,视觉大模型在多模态模型加速发展,计算平台方面,国产算力芯片在推理侧逐步实现替代,尚未平衡取新技术和合成数据等瓶颈技术取得快速发展突破。云计算、大数据、算力等新质生产力促使大模型底层架构、多模态融合、端云协同及开源等技术持续优化迭代,成为支撑“人工智能+”创新的重要力量。

国产推理大模型DeepSeek-R1的横空出世,突破了传统数字化转型的边界。DeepSeek带来MOE、MLA、自主学习推理等突破性技术,不断刷新模型能力与行业里程。并通过开源生态与成本优化,给合技术创新与场景化能力,成为AI Agent(AI智体)在金融、医疗、政务、制造等领域的核心驱动引擎。

同时,AI Agent(AI智体)技术迭代深刻变革底层硬件生态和人机关系,AI 所产生的影响在深度和广度上都将持续加深,AI Agent部署将由“单”变“多”,由单一智体体系向“群体协作”模式;出现更多Multi-agent模式,多个Agent 协演不同角色协作完成任务。同时,随着模型对图像和视频信息的处理能力快速提升,将开始出现基于视觉的多模态交互,AI能够通过智能网、特定信息等多种感知通道进行协同。多模态输入和输出使AI交互性更强、交互场次更高,进一步提升用户体验。

国际著名市场研究机构Research and Market发布报告显示,AI智体的市场规模将从2024年的51亿美元飙升至2030年的471亿美元,年均复合增长率达94.81%,这一数据彰显了其巨大的发展潜力。

②、新产业:新动能利厚成势 释放产业“新势能”

新兴产业代表着科技和产业发展新方向,是通过颠覆性技术创新与产业之间深度融合形成的新产品、新模式、新业态新方向。公司在国内市场特别是证券市场开拓,为国内证券公司提供包括O2O客户智能精准营销服务解决方案、财富管理解决方案、大投行业务综合管理解决方案、面向机构服务的综合金融服务解决方案、微服务云管理解决方案、资产管理解决方案和数据中台等各类金融行业软件产品及解决方案,为公司的长期发展打下了基础。

2.2主要经营模式

(1)盈利模式

公司的盈利主要来自于公司提供的软件开发服务和应用软件解决方案形成的销售收入和相应成本费用之间的差额。

(2)研发模式

公司采用以前沿技术为导向,满足市场需求为目标,独立自主的技术研发模式。在该模式下,公司的研发部门密切跟踪国际前沿技术发展趋势,结合公司客户所处行业市场的需求,有针对性的研究各类先进技术方案,在消化和吸收后转化为公司的核心技术。

(3)采购模式

公司采购的产品和服务主要包括操作系统、数据库、开发工具等软件产品,计算机设备、网络设备等电子设备,以及第三方软件外包服务等。

软件产品采购由于供应市场成熟,货源充分,公司的采购量与市场供应量相比非常有人力物力资源的优势,能够满足公司的需求。

为解决项目工作量波动导致的临时性人员不足的问题,在交付能力不足时,公司提前进行人力外包安排,并将软件外协公司的开发人员纳入公司的人员调配系统统一管理,从而保证了公司软件开发业务的交付能力。软件外协商由于数量众多且议价能力不足,价格也较为稳定。

(4)销售模式

公司日本业务协读主要通过日本子公司和母公司销售人员的市场拓展,与日本客户直接商谈建立合作关系,客户将软件项目中的全部或部分开发工作委托给公司完成。在业务合作初期,公司与新客户签订项目合同,随着合作的深入,在双方建立信任的基础上,将签订长期框架合同。目前,公司与主要客户均已签订长期框架合同。在双方建立长期合作关系后,公司根据了解客户需求、主要以竞争性谈判的方式获取项目订单。

国内市场的业务拓展方面,公司主要采取产品服务的销售模式。产品研发完成后,公司研行行业推广会议或者通过公司华东区、华北区、华南区等销售网络信息产品方便和特点,确定意向客户后,以招标或直接商谈的方式获取订单。

(5)服务模式

公司对日软件开发服务业务中,客户将其软件开发项目通过项目委托开发的方式交给公司实施,由公司按约定的进度与质量要求将软件或服务交付给客户。在对日软件开发服务中,公司提供的绝大部分均定制软件开发服务。

公司国内业务主要采取向金融行业以产品为基础提供解决方案的服务模式。公司基于行业洞研,深入了解行业痛点,进行针对性的产品研发,研发完成后,公司将通过市场推介、招标等方式获取相关订单合同,并针对客户具体需求实施产品交付。客户按照合同约定验收付款。对于已经采购公司产品的客户,一般会与公司签订一期、二期合同以应对比较大的系统升级需求,并主动向客户推介、商谈升级产品版本,升级合通过谈判的方式确定合同价格。在国内行业应用软件解决方案中,公司提供的主要包括软件产品销售和基于公司自有产品基础上的定制软件开发,人员派驻、软件售后服务等软件服务。

2.3所处行业情况

(1)、行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据工信部发布的《2024年软件业运行良好》数据显示,2024年我国软件和信息技术服务业(以下简称“软件业”)运行态势良好,软件业务收入平稳增长,利润总额增长按缓,软件业务出口保持正增长。

总体运行情况显示,2024年,我国软件业务收入平稳增长13.7%,27.6亿元,同比增长10.0%;利润总额增速小幅回落,软件业利润总额16,953亿元,同比增长0.7%;软件业务出口增长按缓,软件业务出口1981.5亿美元,同比增长3.5%。

公司处于软件开发服务产业链上游,存在较高的知识产权和人力资源壁垒,业务范围涵盖了咨询、设计、后续软件维护等,目前竞争尚不激烈。本来从事产业链上游软件开发服务业务,拥有较为稳定的客户资源、较高的业务技术成熟度、较大的投单能力的企业将有较大发展空间。

(2)、公司所处行业的发展趋势及变化情况

(1)对日软件开发服务市场

公司对日软件开发服务业务,以金融行业为主,最终用户涵盖保险、证券和银行等多类金融行业公司。公司从2004年起与全球顶尖金融服务技术供应商野村控股合作,经过多年的经营,已在日本金融业软件开发服务领域成为了一定的市场地位和较好的口碑。从国际上来看,公司与日本其他知名软件咨询服务机构如SRA、ITS等公司的业务重点集中度,共同为终端客户研发了如日本证券市场的证券交易系统、企业证券系统等产品,公司目前已成为野村控股软件开发最大的供应商之一。同时,公司改善的野村软件,但负责野村控股HTB STAR系统迁移的对外发包量,系野村控股HTB STAR系列产品最为重要的软件外包服务提供商,为公司从事日本证券业务的核心业务系统开发和运维工作奠定了坚实的基础。公司与日本主要的证券公司建立了长期合作关系,并在日本证券业务的顺利过转具有深远影响。公司未来将继续保持与软件开发服务主要客户的稳定合作关系。

(2)国内应用软件解决方案业务市场

公司依靠在日本金融行业多年丰富的业务经验和软件开发经验,2010年起逐步开拓国内证券市场软件解决方案业务,将对日软件开发服务的经验技术和业务人才导入国内,推动国内证券信息服务系统的转型与升级。经过多年的市场开拓,公司已经在国内证券市场取得了一定的影响力,积累了较多证券公司客户资源,包括国泰海通、申万宏源、中信建投、国信证券、东吴证券、招商证券等知名证券公司客户,同时积累了最实盘金、华泰期货等10多家基金公司、期货公司和资管管理公司客户,为公司今后继续开拓国内市场软件解决方案业务奠定了客户基础。

(3)、报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

(1)当前发展情况

当前,数字技术、数字经济是世界科技革命和产业变革的先机,是世界经济发展的重要动力,随着新一轮科技革命与产业变革的深入发展,新的“技术一经济”周期正在酝酿,全球科技创新版图将持续进行深度重构。

根据经济合作与发展组织(OECD)的最新报告,全球数字经济占全球GDP的比重已达45%,预计2025年将突破50%。随着云计算、大数据、人工智能、区块链等前沿技术的迭代进步及应用的深入拓宽,数字经济将不断深入推进“数”“实”融合,重塑经济发展动力、优化经济发展模式、拓展经济发展空间、微发经济增长的新动能。

数字经济时代,科技创新是推动经济增长的核心动力,金融是科技创新的重要支撑。金融与科技的融合不仅是推动经济高质量发展的核心引擎,更是塑造未来竞争新优势的战略支点。金融科技不断迭代更新,云计算、大数据、人工智能、区块链等新兴技术的深度融合,推动金融服务向智能化、场景化方向发展,促进了数智化时代的到来。

①、新技术:技术迭代变革持续推动向“新”求变、以“质”谋远

2024年科技创新呈现多领域突破性发展,人工智能、量子计算、绿色科技成为全球竞争焦点。IDC发布的《全球ICT支出指南:行业与企业视角》报告显示,2024年全球ICT市场总投资规模接近5万亿美元,预计2028年将增至6.9万亿美元,在年复合增长率(CAGR)达7%。

人工智能作为引领新一轮科技革命和产业变革的战略性技术,在金融、医疗、教育等多个领域持续渗透,并“从概念验”日益凸显。2024年,“人工智能+”行动首次出现在政府工作报告中。报告指出,深化大数据、人工智能等研发应用,开展“人工智能+”行动,打造具有国际竞争力的数字产业集群,进一步强调了“人工智能+”对数字经济的重要作用,也标志着我国对人工智能技术的重视程度和推进力度上升到一个新的阶段。技术层面,语言大模型技术多维度提升持续进化,视觉大模型在多模态模型加速发展,计算平台方面,国产算力芯片在推理侧逐步实现替代,尚未平衡取新技术和合成数据等瓶颈技术取得快速发展突破。云计算、大数据、算力等新质生产力促使大模型底层架构、多模态融合、端云协同及开源等技术持续优化迭代,成为支撑“人工智能+”创新的重要力量。

国产推理大模型DeepSeek-R1的横空出世,突破了传统数字化转型的边界。DeepSeek带来MOE、MLA、自主学习推理等突破性技术,不断刷新模型能力与行业里程。并通过开源生态与成本优化,给合技术创新与场景化能力,成为AI Agent(AI智体)在金融、医疗、政务、制造等领域的核心驱动引擎。

同时,AI Agent(AI智体)技术迭代深刻变革底层硬件生态和人机关系,AI 所产生的影响在深度和广度上都将持续加深,AI Agent部署将由“单”变“多”,由单一智体体系向“群体协作”模式;出现更多Multi-agent模式,多个Agent 协演不同角色协作完成任务。同时,随着模型对图像和视频信息的处理能力快速提升,将开始出现基于视觉的多模态交互,AI能够通过智能网、特定信息等多种感知通道进行协同。多模态输入和输出使AI交互性更强、交互场次更高,进一步提升用户体验。

国际著名市场研究机构Research and Market发布报告显示,AI智体的市场规模将从2024年的51亿美元飙升至2030年的471亿美元,年均复合增长率达94.81%,这一数据彰显了其巨大的发展潜力。

②、新产业:新动能利厚成势 释放产业“新势能”

新兴产业代表着科技和产业发展新方向,是通过颠覆性技术创新与产业之间深度融合形成的新产品、新模式、新业态新方向。公司在国内市场特别是证券市场开拓,为国内证券公司提供包括O2O客户智能精准营销服务解决方案、财富管理解决方案、大投行业务综合管理解决方案、面向机构服务的综合金融服务解决方案、微服务云管理解决方案、资产管理解决方案和数据中台等各类金融行业软件产品及解决方案,为公司的长期发展打下了基础。

2.2主要经营模式

(1)盈利模式

公司的盈利主要来自于公司提供的软件开发服务和应用软件解决方案形成的销售收入和相应成本费用之间的差额。

(2)研发模式

公司采用以前沿技术为导向,满足市场需求为目标,独立自主的技术研发模式。在该模式下,公司的研发部门密切跟踪国际前沿技术发展趋势,结合公司客户所处行业市场的需求,有针对性的研究各类先进技术方案,在消化和吸收后转化为公司的核心技术。

(3)采购模式

公司采购的产品和服务主要包括操作系统、数据库、开发工具等软件产品,计算机设备、网络设备等电子设备,以及第三方软件外包服务等。

软件产品采购由于供应市场成熟,货源充分,公司的采购量与市场供应量相比非常有人力物力资源的优势,能够满足公司的需求。

为解决项目工作量波动导致的临时性人员不足的问题,在交付能力不足时,公司提前进行人力外包安排,并将软件外协公司的开发人员纳入公司的人员调配系统统一管理,从而保证了公司软件开发业务的交付能力。软件外协商由于数量众多且议价能力不足,价格也较为稳定。

(4)销售模式

公司日本业务协读主要通过日本子公司和母公司销售人员的市场拓展,与日本客户直接商谈建立合作关系,客户将软件项目中的全部或部分开发工作委托给公司完成。在业务合作初期,公司与新客户签订项目合同,随着合作的深入,在双方建立信任的基础上,将签订长期框架合同。目前,公司与主要客户均已签订长期框架合同。在双方建立长期合作关系后,公司根据了解客户需求、主要以竞争性谈判的方式获取项目订单。

国内市场的业务拓展方面,公司主要采取产品服务的销售模式。产品研发完成后,公司研行行业推广会议或者通过公司华东区、华北区、华南区等销售网络信息产品方便和特点,确定意向客户后,以招标或直接商谈的方式获取订单。

(5)服务模式

公司对日软件开发服务业务中,客户将其软件开发项目通过项目委托开发的方式交给公司实施,由公司按约定的进度与质量要求将软件或服务交付给客户。在对日软件开发服务中,公司提供的绝大部分均定制软件开发服务。

公司国内业务主要采取向金融行业以产品为基础提供解决方案的服务模式。公司基于行业洞研,深入了解行业痛点,进行针对性的产品研发,研发完成后,公司将通过市场推介、招标等方式获取相关订单合同,并针对客户具体需求实施产品交付。客户按照合同约定验收付款。对于已经采购公司产品的客户,一般会与公司签订一期、二期合同以应对比较大的系统升级需求,并主动向客户推介、商谈升级产品版本,升级合通过谈判的方式确定合同价格。在国内行业应用软件解决方案中,公司提供的主要包括软件产品销售和基于公司自有产品基础上的定制软件开发,人员派驻、软件售后服务等软件服务。

2.3所处行业情况

(1)、行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据工信部发布的《2024年软件业运行良好》数据显示,2024年我国软件和信息技术服务业(以下简称“软件业”)运行态势良好,软件业务收入平稳增长,利润总额增长按缓,软件业务出口保持正增长。

总体运行情况显示,2024年,我国软件业务收入平稳增长13.7%,27.6亿元,同比增长10.0%;利润总额增速小幅回落,软件业利润总额16,953亿元,同比增长0.7%;软件业务出口增长按缓,软件业务出口1981.5亿美元,同比增长3.5%。

公司处于软件开发服务产业链上游,存在较高的知识产权和人力资源壁垒,业务范围涵盖了咨询、设计、后续软件维护等,目前竞争尚不激烈。本来从事产业链上游软件开发服务业务,拥有较为稳定的客户资源、较高的业务技术成熟度、较大的投单能力的企业将有较大发展空间。

(2)、公司所处行业的发展趋势及变化情况

(1)对日软件开发服务市场

公司对日软件开发服务业务,以金融行业为主,最终用户涵盖保险、证券和银行等多类金融行业公司。公司从2004年起与全球顶尖金融服务技术供应商野村控股合作,经过多年的经营,已在日本金融业软件开发服务领域成为了一定的市场地位和较好的口碑。从国际上来看,公司与日本其他知名软件咨询服务机构如SRA、ITS等公司的业务重点集中度,共同为终端客户研发了如日本证券市场的证券交易系统、企业证券系统等产品,公司目前已成为野村控股软件开发最大的供应商之一。同时,公司改善的野村软件,但负责野村控股HTB STAR系统迁移的对外发包量,系野村控股HTB STAR系列产品最为重要的软件外包服务提供商,为公司从事日本证券业务的核心业务系统开发和运维工作奠定了坚实的基础。公司与日本主要的证券公司建立了长期合作关系,并在日本证券业务的顺利过转具有深远影响。公司未来将继续保持与软件开发服务主要客户的稳定合作关系。

(2)国内应用软件解决方案业务市场

公司依靠在日本金融行业多年丰富的业务经验和软件开发经验,2010年起逐步开拓国内证券市场软件解决方案业务,将对日软件开发服务的经验技术和业务人才导入国内,推动国内证券信息服务系统的转型与升级。经过多年的市场开拓,公司已经在国内证券市场取得了一定的影响力,积累了较多证券公司客户资源,包括国泰海通、申万宏源、中信建投、国信证券、东吴证券、招商证券等知名证券公司客户,同时积累了最实盘金、华泰期货等10多家基金公司、期货公司和资管管理公司客户,为公司今后继续开拓国内市场软件解决方案业务奠定了客户基础。

上述决议事项无需提交股东大会审议。

三、投资风险分析及风控措施

(一)投资风险

尽管公司投资安全性高、流动性好的保本型产品,但并不排除该项投资收益受到市场波动的影响,存在一定的系统性风险。

(二)安全性及风险控制措施

本次资金管理方式包括投资安全性高、流动性好的金融机构的保本理财、结构性存款、大额存单、智能存款等产品,此类产品主要受货币政策、财政政策等宏观经济政策及相关法律法规政策发生变化的影响。公司将根据经济形势以及金融市场的变化进行现金管理,严格筛选合作对象,选择信誉好、规模大、有能力保障资金安全、经营效益好、资金运作能力强的银行等金融机构所发行的流动性好、安全性高的产品。

公司董事会授权公司董事长全权在额度范围内行使投资决策权并签署相关法律文件,财务部建立台账对所购买的产品进行管理,建立健全会计账目,做好资金使用的账务核算工作;独立董事、监事会有权对资金使用情况进行监督与检查,必要时可以聘请专业机构进行审计。

四、投资对公司的影响

公司本次使用暂时闲置募集资金进行现金管理符合公司和全体股东的利益。通过对暂时闲置募集资金进行合理的现金管理,可以提高募集资金的使用效率,增加公司收益,为公司和股东获取更多的投资回报。

五、监事会意见

公司本次使用暂时闲置募集资金进行现金管理,在保证流动性和安全性及不会影响公司募集资金投入项目情况下进行的,可以提高募集资金使用效率,获得一定的投资收益,为公司股东谋取更多的投资回报。监事会同意公司使用额度不超过2500万元(包含本数)的暂时闲置募集资金进行现金管理,在上述额度范围内,资金可以循环使用,使用期限自公司监事会审议通过之日起12个月内有效。

六、保荐机构核查意见

经核查,保荐机构天风证券认为:公司(包括子公司)本次计划使用不超过人民币2,500万元(包含本数)的暂时闲置募集资金进行现金管理已经公司董事会、监事会审议通过,履行了必要的程序,符合《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《上海证券交易所创业板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等法律法规、规范性文件以及《募集资金管理制度》等相关规定,不存在变相改变募集资金使用用途的情形,不影响募集资金投资计划的正常进行,并且能够提高资金使用效率,符合公司和全体股东的利益。

综上,天风证券对凌志软件实施本次使用暂时闲置募集资金进行现金管理的事项无异议。

特此公告。

苏州工业园区凌志软件股份有限公司

董事会

2025年4月18日

证券代码:688588　证券简称:凌志软件　公告编号:2025-021

苏州工业园区凌志软件股份有限公司
关于修订《公司章程》、修订部分治理制度的公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

苏州工业园区凌志软件股份有限公司(以下简称“公司”)于2025年4月17日召开了第四届董事会第二十一次会议,审议通过了关于修订《公司章程》并取消监事会的议案和关于修订《公司章程》等相关制度的议案。现将有关情况公告如下:

一、修订《公司章程》的相关情况

为推护公司和股东的合法权益,规范公司的组织和行为,依据《公司法》《证券法》《上市公司章程指引》等相关法律、法规、规范性文件的规定,结合公司实际情况,拟对《公司章程》部分条款进行修订,《公司章程》具体修订情况如下:

1.基于公司不再设置监事会,删除“监事”“监事会”相关措述,部分监事会职权由“审计委员会”行使;

2.将“股东大会”改为“股东会”;

3.协调法典条款引外,其他于要修订情况对比如下:

序号	修订前	修订后
1	第一条 为维护苏州工业园区凌志软件股份有限公司(以下简称“公司”)、股东和债权人的合法权益,规范公司的组织和行为,根据《中华人民共和国公司法》(以下简称“《公司法》”)、《中华人民共和国证券法》(以下简称“《证券法》”)、《上市公司章程指引》和其他有关法律、法规之规定,制定本章程。	第一条 为维护苏州工业园区凌志软件股份有限公司(以下简称“公司”)、股东、职工和债权人的合法权益,规范公司的组织和行为,根据《中华人民共和国公司法》(以下简称“《公司法》”)、《中华人民共和国证券法》(以下简称“《证券法》”)、《上市公司章程指引》和其他有关法律、法规之规定,制定本章程。
2	第八条 董事长为公司的法定代表人。	第八条 董事长为公司的法定代表人。 担任法定代表人的董事长辞任的,视为同时除去法定代表人。 法定代表人辞任的,公司将在法定代表人辞任之日起三十日内确定新的法定代表人。
3	新增	第九条 法定代表人以公司名义从事的民事活动,其法律后果由公司承受。 本章程或者股东会对法定代表人职权的限制,不得对抗善意相对人。 法定代表人因为执行职务造成他人损害的,由公司承担民事责任。公司承担民事责任后,依据法律或者本章程的规定,可以向有过错的法定代表人追偿。
4	第九条 公司全部资产分为等额股份,股东以其认购的股份为限对公司承担责任,公司以其全部资产对公司的债务承担责任。	第十条 股东以其认购的股份为限对公司承担责任,公司以其全部财产对公司的债务承担责任。
5	第十七条 公司发行的股票,以人民币标明面值,每股面值为人民币1元。	第十七条 公司发行的股票,以人民币标明面值。
6	第二十条 公司成立时公司的股份总数为5,000万股,公司成立时向发起人发行4,000万股,发起人以其在原有限公司经审计的净资产折股方式认购公司股份,其中:(一)公司发起人……(二)公司发起人……(三)公司发起人……(四)公司发起人……(五)公司发起人……(六)公司发起人……(七)公司发起人……(八)公司发起人……(九)公司发起人……(十)公司发起人……(十一)公司发起人……(十二)公司发起人……(十三)公司发起人……(十四)公司发起人……(十五)公司发起人……(十六)公司发起人……(十七)公司发起人……(十八)公司发起人……(十九)公司发起人……(二十)公司发起人……(二十一)公司发起人……(二十二)公司发起人……(二十三)公司发起人……(二十四)公司发起人……(二十五)公司发起人……(二十六)公司发起人……(二十七)公司发起人……(二十八)公司发起人……(二十九)公司发起人……(三十)公司发起人……(三十一)公司发起人……(三十二)公司发起人……(三十三)公司发起人……(三十四)公司发起人……(三十五)公司发起人……(三十六)公司发起人……(三十七)公司发起人……(三十八)公司发起人……(三十九)公司发起人……(四十)公司发起人……(四十一)公司发起人……(四十二)公司发起人……(四十三)公司发起人……(四十四)公司发起人……(四十五)公司发起人……(四十六)公司发起人……(四十七)公司发起人……(四十八)公司发起人……(四十九)公司发起人……(五十)公司发起人……(五十一)公司发起人……(五十二)公司发起人……(五十三)公司发起人……(五十四)公司发起人……(五十五)公司发起人……(五十六)公司发起人……(五十七)公司发起人……(五十八)公司发起人……(五十九)公司发起人……(六十)公司发起人……(六十一)公司发起人……(六十二)公司发起人……(六十三)公司发起人……(六十四)公司发起人……(六十五)公司发起人……(六十六)公司发起人……(六十七)公司发起人……(六十八)公司发起人……(六十九)公司发起人……(七十)公司发起人……(七十一)公司发起人……(七十二)公司发起人……(七十三)公司发起人……(七十四)公司发起人……(七十五)公司发起人……(七十六)公司发起人……(七十七)公司发起人……(七十八)公司发起人……(七十九)公司发起人……(八十)公司发起人……(八十一)公司发起人……(八十二)公司发起人……(八十三)公司发起人……(八十四)公司发起人……(八十五)公司发起人……(八十六)公司发起人……(八十七)公司发起人……(八十八)公司发起人……(八十九)公司发起人……(九十)公司发起人……(九十一)公司发起人……(九十二)公司发起人……(九十三)公司发起人……(九十四)公司发起人……(九十五)公司发起人……(九十六)公司发起人……(九十七)公司发起人……(九十八)公司发起人……(九十九)公司发起人……(一百)公司发起人……(一百一)公司发起人……(一百二)公司发起人……(一百三)公司发起人……(一百四)公司发起人……(一百五)公司发起人……(一百六)公司发起人……(一百七)公司发起人……(一百八)公司发起人……(一百九)公司发起人……(一百十)公司发起人……(一百十一)公司发起人……(一百十二)公司发起人……(一百十三)公司发起人……(一百十四)公司发起人……(一百十五)公司发起人……(一百十六)公司发起人……(一百十七)公司发起人……(一百十八)公司发起人……(一百十九)公司发起人……(一百二十)公司发起人……(一百二十一)公司发起人……(一百二十二)公司发起人……(一百二十三)公司发起人……(一百二十四)公司发起人……(一百二十五)公司发起人……(一百二十六)公司发起人……(一百二十七)公司发起人……(一百二十八)公司发起人……(一百二十九)公司发起人……(一百三十)公司发起人……(一百三十一)公司发起人……(一百三十二)公司发起人……(一百三十三)公司发起人……(一百三十四)公司发起人……(一百三十五)公司发起人……(一百三十六)公司发起人……(一百三十七)公司发起人……(一百三十八)公司发起人……(一百三十九)公司发起人……(一百四十)公司发起人……(一百四十一)公司发起人……(一百四十二)公司发起人……(一百四十三)公司发起人……(一百四十四)公司发起人……(一百四十五)公司发起人……(一百四十六)公司发起人……(一百四十七)公司发起人……(一百四十八)公司发起人……(一百四十九)公司发起人……(二百)公司发起人……(二百一)公司发起人……(二百二)公司发起人……(二百三)公司发起人……(二百四)公司