

# 卓易信息 8 月投资者活动记录

**调研时间：**2024 年 8 月 29 日

**调研地点：**卓易信息会议室

**调研形式：**现场调研

**调研机构：**南方基金

**参会领导：**董事长谢乾；董事会秘书王娟、证券事务代表陈巾

**调研主要针对公司三块业务的业务模式及拓展情况进行交流。提问及公司回复**

**要点如下：**

**一、 公司刚刚公布了半年报，扣非利润较低，非经常性损益主要是哪些？**

主要是 24 年 1 月出售云计算中心部分资产产生的固定资产处置收益及政府补助。

**二、 销售费用增长**

增长部分主要来自合并艾普阳科技的销售费用。

**三、 公司在 bios 和 bmc 固件市场地位如何？**

目前英特尔的 x86 通用服务器市场全世界主要 4 家授权商，美国有 2 家、中国台湾有 1 家，大陆地区就只有公司；国内信创市场，公司处于领先地位。

#### **四、 在非信创市场公司如何提高市场份额**

在国际 X86 市场，由于国外固件厂商进入市场时间较长，市场份额相对稳定，且由于固件产品的重要性的稳定性和要求非常高，切入新客户的模式有所不同，一般首先要为 CPU 厂商提供技术开发服务，通过上述服务开发出适配 CPU 的成熟固件产品，经过客户验证才能实现向计算设备厂商的批量化销售，新客户的导入期一般需要 2-4 年。近年来，随着公司的积极拓展，我们已经实现了部分客户商业化产品线的导入，后续有望获得更多批量化销售订单。此外，在与国际厂商的竞争中，对联想、浪潮等为代表的中国计算设备厂商，公司可提供更靠近客户的技术及服务支持，更高效沟通，必要时可随时提供驻场支持，也有助于公司拓展此类客户的国际 X86 产品市场份额。

#### **五、 市场对 AI 关注度很高，AI 服务器需求增长也比较快，AI 服务器定价**

**策略和价值量是否有区别，公司作为 bios 和 bmc 固件的龙头，是否受益？**

AI 服务器也是服务器的其中一个类别，总体仍然遵循公司固件服务的定价逻辑，公司 bios 和 bmc 固件产品及适配服务一般根据需适配的功能数量及研发复杂程度定价，现阶段 AI 服务器机型相对较新，基于其需要适配更多硬件、更好的散热或温度监控需求及更高的带外管理功能需求等原因，相关项目的研发工作量会增加，或客户需求紧迫等原因的影响下价值量会相对提高，具体还是要看项目实际需求。AI 服务器大行业会带动服务器产业链相关企业的发展。服务器是公司战略发展方向，是公司主要核心业务，公司密切关注市场动态，同时具有完善的技术储备，在保证公司技术先进性的同时将根据市场发展状况适时调整经营策略。

#### **六、 公司固件业务拓展策略**

公司固件业务分信创和国际 X86 市场采取不同的策略，在信创市场上，公司作为技术实力领先的独立固件供应商已经在国产自主可控的信创领域积累了较高的市场声誉及客户基础，公司将继续保持与海思、海光、飞腾、兆芯等国产芯片厂商及华为、浪潮、联想、超聚、新华三等计算设备厂商的紧密合作，确保公司技术始终处于领先地位，结合客户芯片及产品发布节奏提供优质快速的固件适配服务。在国际 X86 市场，由于国外固件厂商进入市场时间较长，市场份额相对稳定，且由于固件产品的重要性的稳定性和要求非常高，切入新客户的模式有所不同，一般首先要为 CPU 厂商提供技术开发服务，通过上述服务开发出适配 CPU 的成熟固件产品，经过客户验证才能实现向计算设备厂商的批

量化销售，新客户的导入期一般需要 2-4 年。近年来，随着公司积极拓展，已经实现了部分客户商业化产品线的导入，后续有望获得更多批量化销售订单。此外，在与国际厂商的竞争中，对联想、浪潮等为代表的中国计算设备厂商，公司可提供更靠近客户的技术及服务支持，更高效沟通，必要时可随时提供驻场支持，也有助于公司拓展此类客户的国际 X86 产品市场份额。

## **七、 intel 为什么选择我们作为大陆唯一一家授权商？背后有哪些历史原因？**

谢乾先生作为南京百敖最早的员工之一，对历史是比较清楚。在最开始有十几家厂商去竞争 intel 的业务，经过 3-5 年的努力，intel 对这几家的成果做了测试和筛选，最终南京百敖获得了最好成绩，并顺利获得 Intel 授权。

## **八、 国内还有哪些比较有实力的 bios 和 bmc 厂商？相比起来，公司的优**

### **势在哪？**

专业做 bios 和 bmc 固件的厂家国内还有一家昆仑太科，有披露详细的招股书文件，感兴趣的各位可详细了解。公司的优势主要体现在：①公司拥有 Intel 授权，方可提供 X86 架构芯片商业适配服务，目前大陆授权仅公司一家；②国产固件适配方面大家都在做，公司一方面有固件领域十多年技术研发积累，另一方面具有各国产平台适配成功的丰富经验，在国内处于较领先地位。

## **九、 未来会不会有新的竞争对手，行业的壁垒主要是什么？**

第一，做这固件的人才比较少；第二，固件是比较小的组件，但又很重要，需要时间和技术的积累，获得厂商的信任也很有难度；如果没有授权，业务机会都没有。所以发展核心固件业务是具有较高的技术、人才等壁垒，具有较高门槛。

## **十、 近年来研发费用一直保持较高水平，研发情况如何？**

固件业务方面，公司全资子公司百敖软件在固件行业深耕十五六年了，形成了具有竞争力、成熟的产品和技术。为了更好地支持国内外计算机产品升级特别是更好的服务信创产业，提升公司研发效率，公司独立研发了固件框架平台产品 ByoCore 2.0，能够跨越不同架构和硬件平台，提供统一的解决方案。ByoCore2.0 用一套代码框架和工具链，支持所有主流国际和国内信创 CPU，以及下游整机产品。它不仅跨架构、跨硬件平台，而且具有强大的灵活性和可扩展性，可有效减少重复研发工作，提升适配效率，有助于降低固件研发的平

均投入。对于 BMC 固件研发，百敖软件也同步推出的 ByoCoreBMC 基于最新的 OpenBMC 版本，用一套代码支持目前主流的 BMC 芯片，包括 ASPEED2500/2600,浪潮 ZX1000,飞腾 E2000,海思 HI1711 等,满足了客户对 BMC 功能越来越丰富多样的要求。

在 IDE 业务方面，艾普阳科技在其低代码 IDE 新产品 SnapDevelop 上已持续投入超过 5 年，继去年底推出了其测试 BETA 版本后，已于今年 6 月底正式更名为 SnapDevelop 并推出 2025 GA 版本，目前该产品已经具备完整的 .NET 云原生应用开发能力，是具有完全自主知识产权的、国内研发的开发工具，可替代国外主流商业开发工具 (VisualStudio、Rider) 的同等功能，产品的特性主要有：①提升开发效率两到三倍；②定制无限制，代码自主更新/维护；③云原生、无锁定，开发工具/开发模式自由选择/切换。目前 SnapDevelop 已在专业渠道进行免费试用及推广中，将继续跟进研发计划及用户反馈推进后续研发。

## **十一、艾普阳低代码 IDE 产品 SnapDevelop 市场开拓策略是怎样的**

该产品将同时在国内和国外进行市场推广，与现有 PB 产品的推广模式可保持一致，并可共享已有的遍布全球的客户群体及营销网络，并根据国内外市场的差异采取不同的拓展策略，如在海外通过软件工程师聚集的社区进行产品试用及推广，符合国外工程师习惯。