

证券代码：688083

证券简称：中望软件

广州中望龙腾软件股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	<p>2026年4月24日，公司投资者调研活动采取业绩说明会的形式进行，共计118人参会。部分线上参会的投资者无法签署调研承诺函。但在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。</p> <p>参会人员详细名单请参阅文末附表。</p>
时间	2026年4月24日
地点	广州市天河区天坤四路118号中望大厦
上市公司接待人员姓名	董事长：杜玉林先生 董事、总经理：刘玉峰先生 独立董事：李云超先生 副总经理、董事会秘书：字应坤先生 财务总监：李奎先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2026年4月24日举办投资者交流会议，主要互动交流内容如下：

一、董事、总经理刘玉峰先生对公司 2025 年度以及 2026 年第一季度的经营情况及未来发展展望进行简单介绍：

“根据公司 2026 年 4 月 23 日披露的《2025 年年度报告》以及《2026 年第一季度报告》显示，公司 2025 年营业收入为 89,338.01 万元，较上年持平。归属于上市公司股东的净利润为 2,074.54 万元；2026 年第一季度营业收入为 14,723.42 万元，较上年同期增长 17.30%。归属于上市公司股东的净利润为-3,830.45 万元，较上年同期减亏 966.53 万元。

过去的 2025 年，是公司推动关键战略落地、优化业务结构、持续深化全球布局的关键一年。受到包括境内需求端压力、国际纠纷频发、子公司业务模式转型等因素的影响，公司的日常经营在 2025 年遭遇了严峻挑战。但与此同时，通过资源的聚焦以及对于重要机遇的把握，公司依旧确保了自身经营基本盘的稳定，巩固了自身在国内工业软件企业中的领先地位。更为重要的是，在核心战略的引领下，公司过去数年间高度聚焦的资源投入方向，已经开始有所产出。我们认为，通过 2025 年的努力，公司的未来发展空间将得到进一步的拓宽。

具体到各个业务维度，2025 年在海外市场，公司继续贯彻本地化战略，不断完善海外团队的人员架构，为公司在海外市场的渠道建设以及品牌宣传提供支撑；境内商业市场，在需求端的压力影响下，公司的营收规模维持稳定；在境内教育市场，受到外部环境影响，营收规模出现下滑。对此，公司及时调整资源投入，节约综合成本的同时，将重心更多放回到未来客户培育上；子公司北京博超在 2025 年正处于由项目制开发向标准化软件销售转型的进程之中，其营业收入表现有待完成转型后逐步回暖。

在利润端，公司 2025 年的归母净利润表现有所下滑。在过去的一年里，公司继续贯彻对于控费提效的不懈追求。通过 AI 研发工具引进、渠道网络建设等方式，公司切实实现了对于费用增速的控制。尽管如此，由于受到商誉减值、理财收益下降、自有物业交付等非主业因素的影响，公司的盈利潜能未能充分释放；在现金流方面，公司的经营性现金流在 2025 年显著提升。充裕的现金流，是公司在当前纷繁变化的市场环境下深耕主业、坚持研发投入的坚实基础。

尽管在 2025 年，公司的表观财务数据存在提升空间，但从经营发展的角度来说，我们认为实际情况是更优于表观数据的。首先，作为工业设计工具，工业软件只有在企业市场上得到认可，才能真正意义上反映产品可用性的提升。2025 年，公司在境内外商业市场上的业务进展良好；其次，公司在 2025 年相继完成了一系列关键产品的研发或发布。尽管由于 CAx 软件的工业属性，这些全新产品尚在客户验证过程中，对于营业收入的影响有限，但我们认为，这些产品已经展现出支撑公司下一个阶段持续增长的潜力；最后，2025 年公司在渠道网络构建、可持续收入获取、生态构建、信创环境适配等方面取得了亮眼的成绩。

进入到 2026 年第一季度，公司的经营业绩有所改善。随着全新的三维产品——中望 3D 悟空进入测试阶段，公司得以释放研发资源，强化产品推广，加快客户响应，从而助力三维 CAD 产品收入恢复良好的增长。此外，我们在可持续收入的获取，以及境内渠道建设方面，同样表现良好。北京博超与教育业务，也已初步实现企稳。

总而言之，公司 2026 年第一季度的业绩表现良好。我们希望通过一系列举措，在今年剩余的三个季度，乃至中长期的未来保持这一增长趋势。

展望下半年，公司将贯彻执行既定的战略规划，持续强化业务推广能力，充分挖掘新产品的潜在价值，推动公司实现可持续的稳健发展。

具体来说，在产品层面，公司已于 4 月 16 日完成年度产品的发布工作，包括中望 3D 悟空 2027、中望 3D 365、中望 CAD 365 2.0 以及中望 AMEP 在内的一系列产品将于近期正式开售。这些新产品是公司在近几年内维持高水平研发投入，所带来的一次集中的技术产出与价值呈现。它们实现了大幅度的性能提升，并且拥有全新的关键功能与独特能力。

其中，尤其需要着重介绍的是中望 3D 悟空。该三维 CAD 产品重构了软件架构，具备基于特征历史的参数化设计能力。凭借全新的参数化引擎，中望 3D 悟空能够高效地满足消费电子、通用机械领域客户的高频改型设计需求。在参数化能力以外，中望 3D 悟空还搭载了增强后的几何建模，以及大体量装配支撑技术，从而在高阶曲面、装配量级、特征复用等方面较过往版本实现跃升。此外，我们基于中望 3D 悟空构建了多领域的协同设计方案，如“3D+仿真”“3D+制造”等等。这些方案，可以支撑中望 3D 更好的适应不同行业的独特设计需求，成为中望 3D 相较于同类产品的差异化竞争优势之一。随着中望 3D 悟空的正式发布，公司终于拥有了踏足高端三维设计领域的入场券，这对公司的长远经营发展意义重大。性能的提升、功能的增强，适用场景的扩大，给中望 3D 带来更大的潜在业务增长空间。

总而言之，我们相信，随着时间的推移，上述产品有能力构建起公司中长期成长的基础。

在业务层面，公司将继续贯彻“CAD+”战略，联合生态合作伙伴，拉通设计仿真制造一体化，打造面向不同行业的解决方案，完成由过往的单点设计工具提供商向解决方案综合服务商的转型。对于境内市场，公司将继续加快渠道建设，搭建KA+分销的业务模式，提升渠道业务占比；对于海外市场，公司将继续推动本地化战略落地，积极建设第二本土市场。

除产品及业务维度以外，公司还将在AI技术的应用方面持续进行探索。对内，我们将继续挖掘AI工具对于提升公司研发能力的价值。在2025年，通过应用AI工具，我们的研发团队已经大幅缩短了在日常编码、代码审查、开发文档生成等工作上的时间投入，并且逐步实现了研发流程的自动化。

对外，在AI+CAD技术融合方面，我们近年来持续开发AI功能。截至目前，我们已经在中望CAD、中望3D中添加了包括智能识别、相似图形修改、智能标注、一键出图、智能仿真、自动生成加工轨迹、命令预测等一系列显著提升客户设计效率的AI功能。这些功能短期难以颠覆传统设计模式，但已成为中望产品独特的差异化竞争优势之一。

公司对于AI有更深远的系统性规划。我们将通过“功能—能力—平台”的三步走战略，逐步将中望从一家工业软件公司升级为“AI+工业软件”公司。

最后，感谢各位资本市场朋友的关注与支持。中望软件将竭尽所能，不辱使命，继续努力推动中国工业和世界工业的可持续创新。”

二、投资者相关问题:

Q1、三维 CAD 产品在 2025 年的收入增长有所放缓，但在 2026 年第一季度似乎有所回升。请问为何出现这一情况？

A1、客观来讲，2025 年公司的三维 CAD 产品收入增长确实较同期有所放缓，主要原因在于：公司在 2025 年集中研发力量，全力攻坚中望 3D 悟空的产品研发工作。在这一过程中，研发资源的分配调整，使得中望 3D 当期版本的推广力度以及公司针对三维 CAD 客户需求的响应速度都有所降低。随着 2025 年末中望 3D 悟空的研发进入收官阶段，公司重新对研发资源进行了调整，促使中望 3D 当期版本的推广重回正轨。在 2026 年第一季度，公司来自中望 3D 的收入增速显著高于公司整体商业业务增速。

未来，凭借中望 3D 悟空在满足通用机械、消费电子、模具、家用电器、汽车零配件乃至机器人等行业客户需求方面的巨大潜力，公司三维 CAD 产品的收入增速有望进一步提升，并为公司整体的业务增长提供更强的拉动效果。

Q2、渠道销售是否会成为公司下一个阶段境内业务持续稳健增长的主要驱动力？对于 2026 年来说，境内渠道收入的影响应该如何理解？

A2、公司自 2024 年起在境内商业市场推进直销与分销融合转型。结合客户业务属性、付费特征及需求差异，公司将境内客户划分为 KA 客户与中小客户两类进行分层运营。

对于规模领先、业务集中、需求复杂的 KA 客户，由公司直销团队直接覆盖。直销团队具备高效的需求响应能力与完善

的技术服务体系，可助力 KA 客户完成批量替代落地，同时依托高端应用场景，反向赋能公司产品迭代升级。

针对布局分散的中小客户群体，公司依托渠道伙伴实现广泛覆盖。渠道伙伴在特定区域及行业具备独特的深耕优势，市场推广与业务开拓能力突出，能够高效挖掘并转化中小市场潜在商机。

直分销体系搭建与成熟运行离不开时间投入。近年来，公司持续完善渠道布局，并推动渠道收入实现快于境内商业业务的整体增长。但另一方面，受收入基数占比偏低的影响，现阶段境内渠道贡献的收入对公司整体收入增长的拉动作用有限。

目前，公司已与一批渠道伙伴建立起深度的合作关系，并持续进行磨合沟通。伴随产品力持续升级，公司境内渠道网络的市场覆盖价值与业绩贡献将逐步释放，有望成为境内业务稳健增长的重要助力。

Q3、请问公司后续在海外市场的规划如何？

A3、公司始终将国际化作为核心发展战略之一。通过多年以来持续的资源投入，公司目前已在全球多个国家搭建起完善的本地化团队与渠道体系，为产品的全球化拓展筑牢基础。

2026 年，公司将进一步加码海外市场投入，持续完善现有的销售网络，稳步培育具备中长期稳健增长潜力的海外第二本土市场，依托市占率提升与品牌影响力升级，夯实海外增长底座。

产品层面，过往公司主要通过二维 CAD 产品获取海外收入。2026 年，公司将在持续加强二维 CAD 产品海外推广的同

时，开始推进三维 CAD、CAM 等产品的出海推广，拓宽市场边界，挖掘新增量空间。

此外，公司将持续深化全球化品牌建设。通过参与一系列全球性工业展会，以及针对区域市场开展体系化营销活动，公司将全面提升海外品牌影响力，赋能全系列产品的海外市场推广。

综上，公司长期看好海外业务扩张潜力，将通过多维度举措持续补强海外销售与运营能力，推动公司海外业务实现高质量发展。

Q4、公司目前研发人员编制控制情况良好，但利润仍然未能实现快速的增长。请问公司如何看待未来利润变化的趋势？

A4、作为一家致力于解决我国研发设计类工业软件“卡脖子”问题的企业，公司始终认为，利润指标的改善应当依赖于产品性能的突破以及业务能力的提升，而非简单地压缩人员编制、缩减研发投入。因此，公司一方面推动对于团队规模的精细化管控，优化内部组织效率，集中资源聚焦关键研发卡点；另一方面则致力于在全球范围内延揽高端人才，夯实研发团队实力。通过结构优化与资源聚焦，公司在确保研发能力持续增强的同时，实现对于研发费用的合理管控。

展望未来，随着研发成果的逐步落地与产品的迭代升级，客户认可度与产品竞争力有望稳步提升。公司将依托新产品开拓商机，持续提升市场份额与营收质量，推动盈利水平稳步改善、利润表现长期向好。

Q5、请问 CAD/CAE 是否存在被 AI 模型颠覆的风险？

	<p>A5、人工智能（AI）技术以及 LLM 的兴起，已经开始对工业软件行业产生影响。未来，融合 AI 技术，一定是工业软件的核心发展方向之一。作为国内领先的研发设计类工业软件企业，公司目前已在 AI 领域进行广泛积极的探索。无论是在内部的 AI 工具赋能研发提效方面，或是现有产品添加 AI 功能方面，公司均已取得良好的进展。</p> <p>尽管如此，由于研发设计类工业软件与工业设计场景相辅相成，为确保设计生产流程稳定，新兴技术通常需要经过较长时间磨合才能更好地在工业设计场景中落地。此外，工业软件的价值，源自于开发者对工业场景的理解以及对海量工业数据的归纳总结。对于 AI 模型来说，在这方面仍然需要更多的技术迭代以及时间积累。</p> <p>综上，AI 技术的发展能否颠覆现有行业，仍然有待观察。更大的可能，是研发设计类工业软件深度融合 AI 技术，为广大工业客户的效率提升做出贡献。</p>
附件清单（如有）	无

附件一：《参会人员清单》

姓名	机构名
曹志平	深圳市珞瑜私募证券基金管理有限公司
陈霖	厦门观升私募基金管理有限公司
陈平	汇丰晋信基金管理有限公司
陈泽青	国盛证券有限责任公司
陈芷婧	国金证券有限责任公司
崔磊	上海肇万资产管理有限公司
邓兴超	深圳芯维智科技有限公司
翟云龙	上海聆泽私募基金管理有限公司
段冰	野村(国际)香港有限公司
范贵龙	国新国证基金
方贤超	博润投资
傅晓焯	信达证券股份有限公司
高波	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
高云志	上海笃熙稟泰私募基金管理有限公司
耿军军	国元证券股份有限公司
顾宝成	上海度势投资有限公司
顾云	华美国际
郭东谋	南方基金管理股份有限公司
郭若娜	中国国际金融股份有限公司
韩立	上海睿胜私募基金管理中心(有限合伙)
韩日康	中信证券股份有限公司
郝彪	誉辉资本管理(北京)有限责任公司
侯斌	金元顺安基金管理有限公司
胡纪元	合众资产管理股份有限公司
胡迎刚	上海森兰外高桥商业营运中心有限公司

黄浩峻	大成基金
黄俊峰	长城证券股份有限公司
黄向前	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
江含宇	南京盛泉恒元投资有限公司
金炜	中信保诚资产管理有限责任公司
雷定中	广州市知本复利投资有限公司
类延国	山东嘉信私募基金管理有限公司
黎君仪	广东正圆私募基金管理有限公司
李海强	开源证券股份有限公司
李凯	北京永域资产管理有限公司
李其东	上海嘉世私募基金管理有限公司
李谦	杭州长谋投资管理有限公司
廖欢欢	毕盛(上海)投资管理有限公司
林仁兴	上海金恩投资有限公司
刘丰收	上海望友信息科技有限公司
刘嘉杰	广发乾和投资有限公司
刘鉴	天风证券
刘金清	Oxbow Capital Management (HK) Limited
刘雯蜀	浙商证券股份有限公司
刘雄	方正证券股份有限公司
刘雪峰	广发证券
刘洋	Morgan Stanley (Hong Kong) Holdings Limited
刘一哲	中泰证券股份有限公司
刘逸然	汇丰前海证券有限责任公司
刘勇	光大证券股份有限公司
罗采奕	珠海德若私募基金管理有限公司

吕政和	西安江岳私募基金管理有限公司
马庆刘	中信证券股份有限公司
馬牧野	富瑞金融集团香港有限公司
孟灿	国金证券
牛佳睿	瑞圣源(上海)私募基金管理有限公司
彭小泉	深圳市晓喆私募证券基金管理有限公司
钱胜杰	上海望友信息科技有限公司
秦勉	招商证券股份有限公司
邵进明	中国平安保险(集团)股份有限公司
沈彻	长城证券股份有限公司
施鑫展	光大证券股份有限公司
宋海亮	果行育德管理咨询(上海)有限公司
宋浪	长江证券股份有限公司
苏宝亮	淇琳投资
苏卓裕	广州金新私募基金管理有限公司
蘇聰	浦银国际证券有限公司
孙恺祈	国金证券股份有限公司
孙树明	中军投资
谭飞	上海康橙投资管理股份有限公司
唐巍	荷荷(北京)私募基金管理有限公司
陶静	北京枫泉投资管理有限公司
汪呈	上海细水投资管理有限公司
王聪	深圳红年资产管理有限公司
王贵重	嘉实基金管理有限公司
王嘉昊	中信建投证券股份有限公司
王克玉	泓德基金管理有限公司

王朗	国元证券股份有限公司
王思	中邮证券有限责任公司
王鑫旻	华福证券有限责任公司
王永彬	国投证券股份有限公司
王月怡	北京智造未来创新技术有限公司
王之昊	中国国际金融股份有限公司
王子涵	美国银行
魏巍	中信期货有限公司
闻学臣	中泰证券股份有限公司
吴小林	浙商证券股份有限公司
夏一	玄卜投资(上海)有限公司
谢泽林	博时基金管理有限公司
熊政	广东邦政资产管理有限公司
徐本	深圳市红筹投资有限公司
许中雅	金鹰基金
杨本鸿	兴业证券
杨飞	鹏华基金管理有限公司
杨蒙	海通证券股份有限公司
杨楠	国投证券股份有限公司
杨文健	光大保德信基金管理有限公司
游艺	宁波莲盛投资管理有限公司
袁佳妮	中国国际金融股份有限公司
袁鹏涛	上海中域资产管理中心(有限合伙)
袁子翔	华源证券股份有限公司
岳永明	广东冠达菁华私募基金管理有限公司
张浩然	兴证全球基金管理有限公司

张恒	深圳市裕晋投资有限公司
张恒	汇丰前海证券有限责任公司
张朗铭	富瑞金融集团香港有限公司
张令泓	中银基金管理有限公司
张晓艳	西安敦成私募基金管理有限公司
张永嘉	东兴证券股份有限公司
章孝林	上海禾昇投资管理有限公司
周成	西部证券股份有限公司
周峰	上海行知创投
周文昌	杭州高元私募基金管理有限公司
周源	广发证券股份有限公司
周宗舟	汇丰晋信基金管理有限公司
朱琼	浙江蓝林科技有限公司
庄亚林	美银证券
邹昕宸	山西证券股份有限公司