

证券代码：300271

证券简称：华宇软件

北京华宇软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-006

投资者关系活动类别	现场调研	
参与单位名称及人员姓名	创金合信基金管理有限公司 工银瑞信基金管理有限公司 广发证券股份有限公司 广州市天宝投资发展股份有限公司 合众资产管理股份有限公司 华商基金管理有限公司 华泰资产管理有限公司 华夏基金管理有限公司 嘉实基金管理有限公司 九泰基金管理有限公司 明亚基金管理有限责任公司 诺德基金管理有限公司 诺德基金管理有限公司 前海人寿保险股份有限公司 睿格资产管理有限公司 上海常春藤资产管理有限公司 上海山楂树甄琢资产管理中心（有限合伙） 上海烜鼎资产管理有限公司 上海元葵资产管理中心（有限合伙） 上银基金管理有限公司 兴全基金管理有限公司 一鸣投资 长江证券(上海)资产管理有限公司 中银基金管理有限公司 中邮理财 Brilliance Capital Management Ltd 才华资本 Xingtai 星泰投资管理有限公司 碧云资本(QFII)	陆迪 黄丙延 金文波、雷棠棣 谢智桓 宋谦 金曦 李骊 宋伯龙 何鸣晓 方向 王青晨 胡志伟 郝旭东 刘扬 于明 蒋煜 陈静 冯立琳 田野 徐帆 朱喆丰、邹欣、季文华 曾平安 刘俊 王嘉琦 方静怡 赵汉霆 MonaTu 柯伟
时间	2021年5月27日	
地点	杭州香格里拉大酒店	
上市公司接待	华宇软件董事、副总经理：赵晓明	

人员姓名	华宇软件董事会秘书：韦光宇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者交流问答环节。</p> <p>1、财政形势对公司业务前景的影响？</p> <p>答：从宏观环境和中央的财政政策角度看，近几年为了降低企业负担，各级政府都实施了较大力度的减免税政策，在疫情形势下，政府还降低了企业的社保负担，同时还要投入抗疫的财政支出。从这个角度看，政府的财政收入受到了影响，同时财政支出、财政负担也加大了。但两会的政府工作报告中，明确了各级政府要确保财政投入的有效增长，说明了政府对保障财政支出以稳定整体社会经济稳定的决心。我们对政府财政支出的稳定性和保障性还是有信心的。</p> <p>公司在法律科技（法制建设）、教育信息化、智慧政务（信创业务）几个领域处于领头或领先的市场地位，这几个领域都属于国家战略重点支持的领域。在这背后，第一是社会价值的体现；第二是国家治理能力的需要；第三是国家战略的支撑。所以在政府预算的直接支出中，上述几类业务对应的财政支出优先级较高。2020年公司实现新签合同67.7亿元，同比增长98%；2021年一季度实现新签合同4.8亿元，同比增长125%，较2019年同期增长15%。</p> <p>在法律科技业务领域的to G端，在全面依法治国和司法改革的背景下，客户有大量的业务管理、对外服务、业务处理效率需求没有被满足，在各个细分领域的预算还会持续增长，信息化建设的越有成效促使客户越有动力和能力推动新的建设；在法律科技业务领域的to B端，市场空间就更广阔了，只是公司这块业务刚起步体量还比较小，但业务增长速度会更快，具体进展可以查看公司年报“经营讨论”部分的文字介绍。</p> <p>教育信息化基本上以政府的财政资金为主，有一些学校自筹或者民办院校的自主资金。教育是重大民生相关，针对教育的投入，国家有明确要求占GDP的4%，各级政府在教育经费中按不</p>

低于 8%的比例列支教育信息化经费，这是要保障的。教育经费如果要拆分的话，985、211 院校投入经费会高一些；其次是一般本科院校的投入；高职高专会相对低一些。公司教育信息化业务以高校客户为主，相关经费有保障，市场空间广阔。

在智慧政务领域，信创产业的加速发展将重塑整个电子政务行业，行业有望改变以往“散、乱、小”的特征，优质服务商有望在新一轮技术升级的过程中脱颖而出。公司致力于为党政机关提供高效、便捷、安全的智慧政务解决方案，通过信创项目建设机会和党政机关新一代协同办公的要求，公司将有更多机会拓展新的政府客户。未来，公司预计将在多个新的电子政务细分市场扎根和深入发展，拓展新的电子政务细分领域，打开“智慧政务”业务板块的发展空间。

综上，公司业务发展空间广阔，未来业务持续稳健增长可期。

2、公司的收入确认节奏是怎样的？

公司所属电子政务行业，在收入确认方面有明显的季节性特征。公司的主营业务为软件、系统集成、运维类项目，在完成项目实施工作后，还需取得项目验收报告才可以确认收入。近两年随着公司业务规模增长，各季度的验收较以往更均衡，即便如此，每年的一季度仍是全年项目验收、确认收入的淡季。公司项目的实施交付周期，因项目的具体情况（合同规模，系统集成、软件产品及软件开发的差异）不同，交付的周期从几个月到半年、一年的都会有，如大型复杂的软件开发类项目，从合同签订到最终交付的周期会更长。以去年新签合同中占比较大的信创项目为例，这类业务的政策性比较强，公司一定会保障这类合同按要求交付。但实际工作中，比如供应商的供货能力、到货周期等，也会影响到项目的实际进度。

3、公司去年智慧政务新签订单 30.2 亿，这些业务落到公司收入上会是什么样的节奏？

我们判断其中大多数会在今年确认收入。智慧政务领域系统

集成类业务占比较高，经验上讲系统集成类业务本身的实施周期比较短，但因行业需求在去年突然爆发式增长，硬件供应链短时间内跟不上，因此制约了整体项目的实施。随着时间的推移，供应链问题正在逐步缓解，项目实施节奏逐步回归正常。

4、公司在信创行业的长期定位，毕竟现在集成较多，是否可持续，三年后是否有软件产品？

信创是一个新的技术体系，未来它会变成一个常规性业务，还是解决原来各行各业的信息化的问题，只不过是新的产品、新的技术去解决。对于公司第一个机会，是由于我们在信创这个领域做得好，客户都能够广泛认同，所以我们有希望通过信创的业务进一步扩大我们原有传统业务的市场占有率，因为有很多竞争对手不具备信创能力。对于公司第二个机会，公司可能通过我们信创的能力，在我们原先不占优势的市场去拓展我们的市场。因为原先的市场很分散，我们可以依靠我们的信创能力，在细分市场里取得一个比较好的市场占有率，这是有可能的。因为很多的企业不具备信创能力，而原先它只占据了一部分小的市场。在这些市场占有率提升的过程中，我们一定会打造出这个细分市场的产品；或者说，我们拓展了一个细分市场的时候，一定不是仅仅的卖硬件，做系统集成，而是提供产品、提供服务、提供解决方案。

5、2020年信创毛利率以及后期它毛利率走势是什么走势？毛利会和法律科技趋同嘛？

目前信创业务毛利率水平更接近公司传统业务中系统集成类业务的毛利率。日后，随着软件占比的提升，其毛利率是一个逐步提升的过程。信创业务中软件类业务的毛利率预计也会是一个逐步提升的过程，如果要想在其他领域达到法律科技的毛利水平，还是需要业务积累和能力提升的。

6、如何看待公司的竞争能力？

答：首先，对于在持续成长发展的市场中生存，核心竞争力

就显得格外重要，企业首先需要有战略定力和持续积累，厚积薄发是保持竞争优势、保持长期发展的关键。其次，华宇基于产业进步、市场发展和战略选择，保持了高质量发展，竞争优势明显。行业受到资本更多关注和投入，企业竞争更加激烈、全面，公司重视盈利能力提高、不断改善业务结构、战略纵深不断扩大、护城河加深加宽。第三，公司良好的抗风险能力，进一步凝聚了市场各界的支持，提高了获取业务资源的能力。在健康发展的过程中，华宇主营行业市场份额不断提高，不断拓展优质客户，区域布局更均衡，市场品牌形象继续提升，软件服务比重增厚，产品组合全面升级，技术研发有效产出，核心团队稳定，现金流长期稳健，商誉风险下降，企业的抗风险能力得到了全面提高。第四，公司的商业模式，符合客户需要和市场要求，公司专注于软件服务业务，并选择具备国家战略支撑的领域，深入客户行业和业务应用，坚持投入营销与研发，引领业务应用创新，创造客户价值。最后，公司整合资本、品牌、技术、人才等要素，在服务能力、技术能力和应用创新等多个方面不断加强竞争优势，由于市场具备“木桶现象”的特征，无论大小新老的竞争对手，在一定阶段内，即使不计代价，也是很难模仿和替代的。

具体来说，最重要的三项业务能力：一是服务能力，在全国范围内长期服务数千家高级别客户，针对不同需求提供个性化、本地化服务，利用持续、整体的服务方案，保持良好的客户体验，保持合理可控的服务成本，在打造服务品牌和产品体验的同时，有效控制销售费用。二是技术能力，公司围绕信创、大数据、人工智能、云平台、移动、安全、应用平台七大方向，建设技术体系，保持技术领先，提升技术品牌影响力，达到高质量产品和高水平服务推广，保障技术和人才的发展，为产业和行业技术发展作出贡献。三是应用创新，坚持创造客户价值。公司深入理解客户业务，前瞻性把握客户业务战略需要，通过客户管理、项目管理、研发管理等手段，保持研发质量优良和研发效率可控，既能

	<p>批量解决碎片化需求，又能保证重大攻坚项目的高质量交付。</p> <p>公司通过引领业务应用创新，持续配合客户业务目标，支撑业务能力建设和业务应用开发，保持市场领导优势、扩大市场空间，同时市场份额和运营效率得以稳定和提高。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年5月28日