

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：2020-004

投资者关系活动类别	现场调研
参与单位名称及人员姓名	个人投资者：张成刚、毕爱华、侯丽娜、张震、李振武
时间	2021年5月11日
地点	海淀区中关村东路一号院清华科技园科技大厦C座25层一会
上市公司接待人员姓名	华宇软件董事、首席财务官：王琰 华宇软件董事、副总经理：赵晓明 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</p>

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%。

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。

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？

答：公司所属电子政务行业，在收入确认方面有比较明显的季节性特征。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、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

	<p>定阶段内，即使不计代价，也是很难模仿和替代的。</p> <p>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12日