

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：2019-006

投资者关系活动类别	现场调研
参与单位名称及人员姓名	盘京投资 王震 长盛基金 张谊然 中国人寿保险 李金阳 华商基金 金曦 国寿资产 刘军伟 泰康资产 刘越 长盛基金 杨秋鹏 千合资本 蒋士卿 国寿养老保险 邱心勇 安邦资管 何英慧 阳光资管 颜世琳 光大永明资产 高翔 华夏未来 诸天 润晖投资 方芳 中邮创业基金 雷蒙、杨欢 华泰柏瑞基金 曾懿之 华泰保险 晏英 中海基金 刘俊 广发基金 宋兴未 相龙投资 谷海涛 泰信基金 吴秉韬 交通施罗德基金 何帅

	长江证券 袁祥 华创证券 陈宝健
时间	2019年9月4日-5日
地点	北京金融街丽思卡尔顿酒店、上海浦东香格里拉酒店
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：韦光宇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、上半年公司的业绩情况如何？</p> <p>作为智慧信息服务专家，2019年上半年，公司坚定推进战略落地，积极开展软件产品和解决方案创新，各项业务顺利开展，在法律科技、教育信息化等领域持续了快速发展的势头，经营业绩持续稳健增长。2019年上半年，公司实现营业收入13.74亿元，同比增长37.86%；归属于母公司所有者的净利润2.28亿元，同比增长6.05%；扣非后归属于上市公司股东净利润2.23亿元，同比增长22.64%。受公司2018年12月新一期股票期权激励计划影响，2019年上半年，公司股权激励费用比去年同期增加1,887万元。经营性现金流净额同比减少32.8%。其中，销售回款9.21亿元，同比增长39.32%，与收入增速匹配；受年初在手合同充裕的影响，在实施项目较多，购买商品支出增加3.06亿元。公司实现新签合同额10.06亿元，同比增长1.71%。法律科技领域增长趋势良好，同比增长11.80%；教育信息化领域受系统集成类业务招标延期影响，新签合同额同比下降0.80亿，智慧校园等软件业务保持快速增长，新签合同额同比增长超过30%。2019年上半年，期末在手合同额21.09亿元，较去年同期增长33.37%，在手合同充裕，可以有效保障全年业绩增长。</p> <p>2、上半年法律科技领域的业务进展如何？</p> <p>公司持续构建全方位覆盖法律机关单位和商业法律服务领域的“一体化法律服务平台”，持续建设法律科技网络和丰富服务场景，用智慧信息技术重塑场景，用服务连接用户。公司从法律机关新一代智能化、法律人工智能、创新法律服务三个领域开展业务布局，以“场景连接”与“法律科技赋能创新”为驱动，在法院、检察院、司法行政、政法委、纪检监察、公安等多个细分行业的110余个业务应用场景，拥有200多款自主知识产权的软件产品，同时逐步扩展至面向律师和企业的商业法律服务领域，形成了以“法律业务场景应用+业务中台+法律AI平台+通用软件支撑”为模式的一体化法律服务平台，推进新时代法律服务。2019年上半年，公司实现营业收入9.24亿元，</p>

同比增加**21.78%**；实现新签合同额**6.34**亿元，同比增长**11.80%**；期末在手合同额**13.32**亿元，同比增长**40.42%**。

3、第三代法院核心业务系统主要特点是什么？

2019年公司第三代法院核心业务系统 T3 将正式交付并开始部署，其以法律人工智能技术和自主安全技术为核心支撑，从应用系统、数据服务、场景支持三个维度重构法院业务管理、对外服务、审判和执行等全业务系统。T3 按照产品分层结构全新构建，能更好支持差异需求快速交付；采用微服务架构，支持虚拟化和云部署，使得结构更加灵活，系统性能可无限扩展；支持自主安全技术体系，可充分满足客户持续提升的多维度需求。2020 年公司将在全国市场全面推进 T3 升级换代。

4、教育信息化领域业绩增长驱动力是什么？

公司智慧校园平台及系列产品在全国范围内推广及应用成果显著，存量客户粘性强，新增客户数量多，已累计为上千所高校、2000 多万师生提供信息化服务，在高校信息化领域业务增速持续领先。客户数量持续快速增长的同时，公司坚持应用软件和解决方案持续创新，从智慧校园扩展至教务和教学辅助等重要业务细分，通过“本科教学评估”、“高职教学诊改”、“智慧教学辅助——奕课堂”等创新系统持续提升客户价值，全面、持续支撑客户不断提升的信息化需求。

5、本科教学评估及高职教学诊改等专业软件的业务进展情况如何？

国家大力推进高等教育内涵式发展及职业院校开展教学工作诊断与改进工作，面向 1200 余所本科院校的“高等教育质量常态监测管理软件”（包括本科评估系统和专业认证系统）以及面向 1700 多所高职院校的“高职诊改系统”的市场需求持续快速释放。公司在该细分领域持续保持行业领先，在全国范围内已形成规模效应和品牌优势，根据目前的业务发展趋势判断，未来 2-3 年公司的领先优势会持续提升，市场份额会从目前 20%左右持续快速提升。2019 年上半年，公司新增中标此类项目 20 余个，实现新疆、山东、吉林、湖北等区域零突破，成功覆盖全国 26 个省级行政区，打造了数十个具有全国影响力的样板工程，帮助包括国家示范和骨干院校在内的一百余所院校成功推进教学改革，持续巩固公司在该细分产品领域的市场领先地位。

6、奕课堂的整体市场规模及未来发展趋势如何？

	<p>智慧教室解决方案是传统多媒体教室的升级和延展，按照单间教室单价50万估算，全国3000所高校，整体市场容量在千亿级。目前由于市场刚刚启动，一期项目中，大部分学校通常以试点为主（5-20间教室）。公司首款智慧教学融合解决方案“奕课堂”在18年10月发布以来，在全国范围内积极推广，成功打造中山大学、暨南大学等智慧教室标杆案例，目前已累计完成在广东、上海、陕西、湖北、浙江等十余个省份40多所院校部署试用，报告期内新增中标惠州学院、广东水利电力职业技术学院学校等多个项目。预计今年公司“奕课堂”业务会有重大突破，其将开始成为公司在教育信息化领域的一个重要业务增长引擎。</p> <p>7、自主安全技术对公司业务带来的影响是什么？</p> <p>在人工智能智慧信息服务和自主安全技术驱动软件服务业快速增长的行业背景下，公司所在优势领域已经迎来新一轮行业信息化建设热潮。尤其是自主安全技术的快速发展，将会对法律科技领域信息化建设产生重大积极影响。公司是法律科技智慧信息服务的主要领导服务商，同时也是自主安全相关业务五家主要建设服务商之一，凭借领先的业务洞察和新技术积累持续创新，公司有效提升核心业务领域竞争优势，持续渗透布局新兴高潜业务领域，公司业务将受益于这新一轮行业信息化建设热潮。</p> <p>综合来看，一方面是华宇属于自主安全相关业务的五家主要建设服务商之一，公司在未来两年内在自主安全相关业务上应该会是主要受益方之一；另一方面，自主安全相关技术的推动将为公司现有主要业务领域带来非常重要和积极的影响。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019年9月5日