

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：2020-007

投资者关系活动类别	现场调研
参与单位名称及人员姓名	富国基金：徐斌 恒越基金：冯浚场 中欧基金：冯炉丹 中信资管：罗毅超 中信证券：李康桥 文渊资本：董哲翔 信璞投资：刘淼 新华资产管理：刘磊 弈慧投资：邵雯琼、黄健 Briliance：AlfredZhao、唐毅
时间	2021年6月3日
地点	南京香格里拉大酒店
上市公司接待人员姓名	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、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？</p> <p>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。</p>

2、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问题，只不过是用新的产品、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。

3、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。

4、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。

5、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、

	<p>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6月4日