

证券代码：300231

证券简称：银信科技

北京银信长远科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他 电话会议			
参与单位名称及人员姓名	姓名	机构	姓名	机构
	杨林	海通研究所	朱梦天	光大保德信基金管理有限公司
	赵慧玲	上海焱牛投资管理有限公司	鲍行松	上海宏流投资管理有限公司
	姜宇帆	上海明河投资管理有限公司	于立婷	三鑫投资
	李博良	华泰证券(上海)资产管理有限公司	张开元	东方证券股份有限公司
	杨红	东海基金管理有限公司	王浩	新华基金管理股份有限公司
	吴海峰	金鹰基金管理有限公司	安子超	国华人寿保险股份有限公司
	孙妍	申万宏源证券有限公司	凌晨	上海和谐汇一资产管理有限公司
	丁凡伦	深圳民森投资有限公司	朱佳贤	上海国际信托有限公司
	夏立秋	大通证券股份有限公司	陈晨	华泰证券(上海)资产管理有限公司
	邢晓迪	上海歌汝私募基金管理有限公司	李蓉芳	方正证券自营
	Ocean Liu	Hel Ved Capital	于晨阳	海富通基金管理有限公司
	余湛	西部利得基金管理有限公司	赵梓峰	中原英石基金管理有限公司
	翟云龙	上海聆泽投资管理有限公司	谢定禾	上海理成资产管理有限公司
	刘大海	中天证券股份有限公司	邓恩奇	Polymer Capital Management
	彭晴	源乘投资	杜奕	上海合肥路线上客户
	孙智莹	融通基金管理有限公司	邓鹏怡	江苏时盈投资管理有限公司
	柯海平	上海宏流投资管理有限公司	陈天元	富国
时间	2022 年 1 月 24 日下午 15:30			

地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书林静颖女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、基本情况介绍 （1）公司业务介绍。银信科技成立于 2004 年，主业是数据中心 IT 基础设施的运维服务。主要针对数据中心的 IT 基础设施，包括服务器、存储网络等，包括操作系统、数据库系统、中间件、备份系统等。公司提供的 IT 基础设施运维服务是为了保障客户数据中心的稳定、安全和高效的运行，为这些基础设施相关软硬件提供运行维护的服务。主要包括日常巡检、系统优化、故障处理、信息安全管理等等。那对于有着这些大型数据中心的机构，尤其是像银行业这些金融机构对其具有相对刚性的需求，同时这些客户每年也都有比较稳定的预算开支。公司主要的盈利模式或者商业模式：客户是按照年度来付费用，在付费的年度之内，我们除了提供定期的巡检之外，在客户的数据中心出现任何的故障，我们会在第一时间响应排除故障、恢复数据中心基础设施的稳定运行。 （2）公司发展历程。公司是 2004 年成立，2011 年在创业板上市，也是这个细分行业的第一家上市公司。上市 10 年以来，进行了两次再融资，2018 年发行了一次配股，募资是 5.88 亿。2020 年做了一次可转债，募集资金 3.9 亿。两次的再融资，募集资金总额将近 10 亿。在十年间，累计分红达到 4.23 亿，回购金额 1.7 亿，大概占上市以来总募资金额的一半以上。这也是我们公司一直秉持和投资人共享经营成果、共享收益的初心。 （3）实际控制人及管理团队。公司实际控制人詹立雄，詹总从公司创办到上市一直担任公司的董事长，去年卸任总经理。目前一直坚持在公司的对外拓展业务的第一线，未来詹总也会把更多的精力用在研究公司未来的整个发展战略上。公司

	管理架构扁平化，用架构分布式管理理念来管理公司。总经理负责公司的全面经营管理，三位副总中一位副总分管市场和人力。公司非常重视市场部门，长期以来也一直研究销售的激励和分配的制度，目前具有一套在业内比较领先的销售激励制度，该制度也是公司上市十年以来完全依靠内生的力量一直保持主业持续增长的一个关键，多年来也源源不断地吸引行业内非常优秀的销售、业务人才加盟公司。所以公司多年来虽然没有资本上的外延并购等，仅仅依靠内生也一直保持增长。此外，技术服务中最关键的是对技术交付团队的人力资源的管理，所以公司也非常重视人力管理。另外两位副总一位是财务总监，还有董秘是分管证券事务和公司的合规风控。 （4）公司分支机构和人员构成。公司 IT 运维服务是本地化的，在客户的数据中心所在地要配备工程师和备机备件。所以我们在全国各个省的省会和一二线城市设立了 37 个分公司办事处。公司前两年开始也开始尝试拓展海外业务，主要是在东南亚、新加坡设立了子公司进行海外业务的拓展。人员构成以技术工程师为主。运维服务工程师、软件开发的工程师人数占到公司总人数的 80%以上。 （5）公司长期业绩情况。公司 2011 年上市时的收入利润规模较小，经过十年的发展，公司收入的复合增速在 30%以上，净利润的复合增速接近 20%，增长较快。公司 2020 年营业收入 23 亿，净利润 1.6 个亿。去年前三季度营业收入 17.6 亿，净利润 1.44 亿。公司主要的业务除了 IT 基础设施运维服务之外，还有系统集成和软件开发和销售。IT 基础设施服务的收入占比在 2020 年不到 40%，但因为运维服务的毛利比较高，接近 50%，所以它是公司业务利润的最主要来源。 （6）公司主营业务情况。主营业务中 IT 基础设施运维服务毛利最高，是公司的主要利润贡献来源，包括巡检风险评估、故障诊断修复服务等。系统集成服务主要是传统的系统集
--	--

	成和主要设备的代理采购，也包括 IT 的架构规划和咨询的服务、搬迁等，在公司的收入占比相对比较高。因为我们服务的客户主要是银行业，近两年受益于国产化信创的推动，部分大行采购的规模较大，所以近两年系统集成业务增速较高。软件开发业务主要由公司的智能运维软件开发团队在公司过去的一体化运维解决方案的基础之上，借助了大数据分析、人工智能算法技术，依托于海量的运维数据，通过大数据存储、数据清洗等，来完成自动预警、趋势的预测等在一定程度上能替代纯人工运维的场景的项目。该项目也是公司发行可转债的募投项目。目前公司的智能运维软件开发主要应用于银行业的客户。未来随着各行业的数字化推进，公司智能运维的软件业务也会向其他行业进行拓展。近两年公司也在尝试一个新的服务模式——管理式运维服务，区别于传统的运维服务，它是主动式的，目标是通过体系化的梳理和一系列运维工具的使用来提高运维的效率，实现 IT 运维的目标和客户的整体业务目标相对齐。在此模式下，客户的数据中心全部由我们来提供运维人员的驻场，同时公司帮助客户搭建整个运维管理体系和相关人员的管理制度，实现从咨询到落地实施运营一站式的服务。这个服务模式我们去年在大型的制造业行业：北京奔驰，有开始落地实施的案例，这也是公司对于大型制造业行业的新型的运维服务模式的尝试。这种主动式的运维管理服务有助于客户在 IT 投入和实施过程中极大的降本增效。未来随着数字经济的深入发展、各个行业产业数字化转型的推进，我们认为未来制造业行业客户对于这种管理式运维服务可能会有越来越高的需求。 （7）主要行业客户。主要是金融行业客户，包括四大行在内的一百多家银行客户；几大寿险财险公司在内的保险客户；部分券商、资产管理公司。除金融行业客户以外还包括了三大运营商，政府机构，主要是国家部委级单位；国资委直属
--	--

	的央企；商业企业等。 （8）发展战略。在细分赛道上持续扩大营收、做深做强一直是公司贯彻的发展战略，此外也重视研究怎么样来通过数字化的手段来重构我们运维服务的能力，把公司的服务产品化，服务能力平台化。比如我们建立了一个公司的全国范围内IT 运维管理指挥中心，是一个可视化的指挥调度平台，进行智能化派单。2021 年公司还实现了业务数据中台的开发上线，为了完成公司的数据信息管理的标准化，打破公司内部数据的壁垒，把原来分散在各个系统里的数据整合到统一的数据中台，建立客户财务、人力资源、销售运营市场营销包括后台职能绩效等多维度多主题的，可以量化分析和全景透视的经营分析系统，也提高了销售部门投标的工作效率。 二、问答环节 1、行业信创的推进对业务增量的影响。 答：近两年有明显感受到市场上尤其是金融行业客户对国产化设备投入的加速，公司的系统集成业务也随着加快了增速，预计未来信创的进一步推进，行业景气度会进一步提高。 2、2021 年上半年毛利率下降近四个百分点的原因。 答：公司的整体毛利率受两个因素影响：一方面是主营IT 基础设施运维服务比较稳定的，一直保持在大概百分之四五十。另一方面还有系统集成业务，系统集成业务在整个收入占比较大，但是毛利比较低，一般在十个百分点以下。这是因为这项业务涉及到设备的代理采购，所以在系统集成的业务量大的时候，就会对整体毛利率带来比较大的影响，有可能就会拉低整体的毛利率。2021 年上半年，因为建总行系统集成的业务量比较大，所以相对而言毛利率会相对下降一些。 3、2021 年运维占比情况 答：具体数据未出。 4、2020 年营收增长 50%的具体原因。
--	--

	答：主要是得益于信创的推进，并且 2020 年公司的大行客户如建总行的系统集成的采购订单比较大，所以收入增长的比较快。 5、2021 年新签约订单情况。 答：具体数据未出。 6、近期减持计划。 答：暂无新增减持计划。 7、公司人员招聘节奏。 答：人员增速跟业务增长趋势相对一致，具体情况在年报里会有详细的公告。 8、股权激励情况。 答：股权激励从上市以来进行了好几期，前两年因为市场的波动，所以激励效果不太明显。未来在市场条件较好的情况下，有可能会考虑新的激励政策，目前暂无计划。 9、行业内竞争对手类型。 答：主要有以下几大类：设备的原厂商、第三方服务商、大型系统集成商、部分传统软件开发商。 10、预期增速。 答：未来增速主要看整个行业的增速，我们认为近几年行业都是保持着增长的。 11、公司董事长现在主要精力投向及对公司市值规模的看法。 答：董事长不断学习是为公司去尽可能的拓展未来更多潜在的资源。去年卸任总经理只担任董事长后，会把更多的精力放在考虑未来公司整个战略发展的维度上。对于公司市值规模，公司秉持着跟投资人共享收益的理念，多年来未进行外延式的并购，是因为公司所属是轻资产的行业，主要是人力，那么并购风险上相对而言要比重资产行业高。所以秉持谨慎的态度，主要还是立足于内生增长，稳扎稳打做业务，为投资者带
--	--

	来真实的回报，也相信在有良好外部市场条件下公司市值会有相应地反映。 12、有别于计算机板块普遍四季度利润多的情况，公司四季度利润比其它季度小的原因。 答：从公司收入确认角度来看，运维服务业务收入占比没有系统集成大，但是利润贡献率却很大。而运维服务是按照月份来平均确认收入的，在整个服务期内的各个季度不会有很大的差别。季度性差别的原因可能在于系统集成业务的收入确认的影响，其在确认收入时也要确认成本，所以可能在某一个季度上系统集成业务确认的毛利会影响到当季利润的情况。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 1 月 24 日