

证券代码：301378

证券简称：通达海

## 南京通达海科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	瓦洛兰投资 郭小奎 东吴基金 朱冰兵、徐增、张浩佳 泰康资产 张永兴、宋仁杰、倪辰晖、王宇行 方正证券 隋牧龙 新华资产 朱战宇 建信养老 陆珊珊 建信基金 吕怡、杨荔媛 信达澳银基金 马绮雯 鹤禧投资 王皓琦 申万菱信 卜忠林 深圳正圆投资 戴旅京 聚鸣投资 陆家桢 北京衍航投资 杨晓鹏 红土创新 栾小明 上银基金 颜枫 太平基金 赵梓峰 嘉实 data lab 李大炎 海富通基金 刘海啸

	大家资产 张萌 留仁资产 刘军港 浦银安盛 罗雯 永赢基金 任桀 兆天投资 蔡仁飞 富安达基金 朱义 广银理财 王未红 东方自营 罗小翼 乾明投资 邬丹妮 淡水泉 张汀 盘京投资 崔同魁 上投摩根基金 薛晓敏 榕树 任文杰 景顺长城 李南西 广汇缘 金鑫 中邮创业基金 肖雨晨 安信证券 杨楠 新华资产 陈朝阳 华鑫证券 任春阳 开源证券 陈宝健
时间	2023年5月17日 - 18日
地点	公司会议室及电话会议
上市公司 接待人员 姓名	副总经理、董事会秘书 张思必 证券事务代表 綦丹蕾

投资者关系活动主要内容介绍

## 一、公司基本情况介绍：

董事会秘书张思必和证券事务代表綦丹蕾分别对公司基本情况、发展历程、公司业务、经营模式、主要产品、市场地位、核心优势、发展战略等内容进行了介绍。

## 二、Q&A

**Q: 多模态大模型对于法院信息化或者公司业务会有哪些的影响？对提高效率有帮助吗？**

A: 法院本身这些年一直在利用新技术研发智能化产品，为法官办案的各类应用场景提供辅助，各个业务节点都在强调提高智能化应用水平。大模型是一个全新的技术。抛开其他限制因素以后，单从技术角度来讲，法院是应用大模型比较好的业务领域，未来在提高办案质效方面能够发挥积极作用，但是不会取代法官办案。目前从法院整体人工智能应用角度来讲，重点强调的是利用人工智能辅助法官办案，提高法院办案效率。防范办案风险以及辅助司法管理等。

**Q: 公司目前是否有针对律所的产品？法院和律所业务之间有哪些相同点和不同点？如果我们想要去开拓的话，可以从哪些方面来入手？**

A: 这些方面还是在探索的过程中，目前没有具体的产品落地。差别主要体现在法院这一端实际上是从诉讼材料入手，诉讼材料到法院以后一直到形成裁决结果这样的过程，包括后面申请执行。但是律所实际上是从原有的法律事实形成起诉状，提交给法院，并参与诉讼活动，与法院端衔接在一起的过程。我们现在整个做的工作都是在法院内部围绕诉讼材料及各类诉讼活动展开去做。我们也接触过一些律所，不同律所的业务、规模也有比较大的差别。律所比较分散、独立，规模差别很大。我们在律所业务方面目前还没有具体的方案，摸索中吧。

**Q: 如果法院用户是买系统的话，是卖给基层院还是卖给高院、中院？**

A: 法院这一端现在主要是高院、中院，基层院也有采购。过去我们

因为销售人员数量的限制，直接下到基层法院的还比较少，高院和中院的合同更多一点，基层相对少一点，我们现在也一直在提倡深入基层法院。

**Q: 产品是怎么收费的?**

A: 现在主要还是按照卖软件的方式，把产品卖给用户。但是法院比较特殊的是内部应用软件不只是一两种，种类很多。我们法院的软件著作权就有超过 100 个，法院的应用场景很多，并不是买一种软件就解决了，公司很多产品同时在各个地方在使用推广。

**Q: 公司后续对于人才的投入主要在哪些领域?**

A: 在引进人才方面，一方面是技术的角度，尤其是研发和产品规划，也包括一些业务团队。因为不光是需要了解技术，还需要对法院业务有更多深入的了解。我们也在引进一些直接在法院方面有实务经验的法官和书记员，包括很多有实操经验的专家，利用他们的经验来帮助产品研发。另一方面，我们在销售方面人员也远远不够，各个地方都缺，有的省可能就 1-2 个人，这样往基层走不下去，这方面人才也是重点方向。

**Q: 公司对 AI 对业务的赋能是如何理解的?**

A: AI 对业务的赋能目前主要在几个方面。包括辅助法官提高审判的效率、风险预警、辅助决策、辅助管理等，是覆盖法院整个业务流程。比如，在案件多了以后，可能有重复立案、虚假诉讼等情况，我们的系统就会自动地提醒立案法官，做好风险防范。后续的司法管理的过程中，曾经是靠人一个个案件地盯着这些案子，现在审判智能化下，能够直接提醒哪些案件拖期了或是存在风险的敏感案件之类。还有一些大数据生成的统计分析数据，来辅助社会治理，提升效率、促进管理升级。

**Q: 刚才提到辅助法官提升效率和识别虚假诉讼的方面，能否举例来说明?**

A: 比如在立案过程中，有当事人可能在多个法院针对同一件事情立

案，在一家法院遇到了可能对他不利的情况，又到另外一家法院用同样的事情继续起诉，这样的话，如果在另一家法院也立案，对法院来说就有很大的风险，所以我们的风险预警系统就能及时提醒立案法官是否有重复立案、虚假诉讼等。

另外是提升效率方面。法院从整体上看是案多人少，单个法官每年审理的案件大概 200-300 个，甚至有的 400 个案件，这样法官但是出判决书的压力就太大了。我们的系统就能帮助他从立案的材料里，包括庭审过程、申请材料里抓取有用的信息，按照模板把判决书的客观部分写出来，调解也一样，能先把客观部分写出来。那么法官在做裁决的时候只需要进行校正、补充，减轻了法官很多的工作量。另外现在还有类型案件的要素审理。法院同类型的案件很多，法官的数量有限，法院推出速裁快审试点，把一些相对简单的案件分类，比如物业管理或交通肇事纠纷，尤其是醉驾这类，对固定案情的基本事实要素进行提炼，就各要素是否存在争议进行归纳，并围绕争议要素进行审理，生成裁判文书，整个法院的审理效率都大大提升了。这些相对简单的类型化的案件在法院里可能占到 50%-60%，甚至 70% 的比例，把这些案件用这种速裁快审的方式解决后，剩下的案件法院可以精审细审，提升了整体的效率。

**Q: 现在模型的技术在不断发展，随着 AI 技术和多模态大模型技术的发展，对于公司的业务来说未来的提升方向是什么样的？**

A: 对所有产品来说，智能化也是不断提升的过程。刚开始可能简单一些，但现在法院对智能化方面要求的越来越多，产品也是在不断提升。大模型出来以后，从技术上看是一个改善产品的好的工具，可能它对软件设计、测试的效率也有不小的作用。

**Q: 您提到法院或用户对产品的要求越来越多，具体的要求是在什么方面？**

A: 智能化的程度。现在我们刚开始做的智能化，可能提升了一点，不一定有那么好的效果。另外是在数据治理方面，法院的数据越积累越多，推进在科学决策的方面的数据使用，也是需要的，在大模

型出来以后，单纯从技术上讲，通过数据训练以后可以提供更多更丰富的产品。

**Q: 公司的业务主要是软件开发和应用软件服务两方面，这两个业务之间会不会有连续服务的关系？后续这两块业务的预期或者增长点是如何？是否有可能出现应用软件开发逐步放缓，运维服务持续增长的情况？**

A: 这两个业务本身有一定的关联性，公司本身主要从事软件的研发和销售、服务。软件卖到法院里，可能一个法院同时用了好多种软件，在使用过程中需要保障系统正常运行，所以这些服务是与软件销售本身是相关联的，有持续的需求。我们现在看下来，软件服务这部分一直在持续上升。原因是前边说了，一个法院里可能同时在用好多种软件，可能十几种、二十几种都有，对法院来说，刚开始可能是辅助的作用，但用多了以后，软件本身也是它业务的一部分了，软件系统如果出现问题，那办案也可能受到影响。所以服务的需求是持续的。其实现在驻场服务也没有完全满足，业务集中的一些高院、中院，我们都有驻场的队伍，基层法院基本上还没有。实际的需求一直是有的。应用软件开发部分，公司在去年比前年略微下降，大约有 10%左右。但总体上看，公司应用软件开发业务也是持续进行的，新产品不断出现。

法院应用系统的一个特点就是新产品、新应用一直在增加，而且，新技术的出现带来了更多的产品和应用。我们目前看不到类似于服务收入越来越高、产品销售越来越少的趋势。法院很多年以前就在使用一些软件，刚开始的时候，产品种类少，但现在这么多年下来，产品是越来越多了。

**Q: 公司在 2023 年 Q1 的销售费用、研发费用和资产减值损失对利润的影响比较大，这三个指标如何理解？**

A: 一季度的利润下降了，最核心的还是人员增长。各类费用都有上升，这是确定的。但是从公司营业收入的角度来看，通常来说一季

	<p>度是淡季，对全年的影响不是特别的明显。</p> <p><b>Q: 公司业绩增长的驱动力是什么？比如政府预算，会影响业绩吗？</b></p> <p>A: 毕竟我们主要是法院信息化业务，政府预算肯定是一个因素。但是近些年公司销售的产品在不断增加，地域也在增加，原来一些地方的业务量可能比较小，比如西北、东北，最近几年也增加了很多。所以通达海产品销售地域和产品都在逐步增加。</p> <p><b>Q: 在全国范围内法院业务的渗透率大概是多少？</b></p> <p>A: 基础软件平台基本各个法院都有了，但那些子产品还有很大的余地，各地经济水平、案件情况不同，建设应用程度差异比较大。</p> <p><b>Q: 除了法院以外，其他客户对公司的业绩的贡献度如何？比如律所或其他一些客户的业务？</b></p> <p>A: 律所方面基本上没有太多贡献。这两年主要是邮政和银行加在一起，大概是 8000 万，合计大概占整体收入的 18%，其中银行在去年是五六千万。</p>
<p>本次活动是否涉及应披露重大信息</p>	<p>本次投资者关系活动中没有发生未公开重大信息的泄密。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>