

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：2023-008

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	国信证券 库宏垚 永赢基金 任桀、许拓 长盛基金 杨睿琦 中海基金 顾闻 淳厚基金 陈基明 人保基金 李哲超 格行投资 孙金泉 生命保险 黄进 南方基金 金岚枫 野村东方 徐也清 东方证券 尹伊 信达澳银 杨超 中信证券 朱珏琦 国元证券 耿军军
时间	2023年5月29日 - 31日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	副总经理、董事会秘书 张思必 证券事务代表 綦丹蕾

姓名	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍：</p> <p>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。</p> <p>二、Q&A</p> <p>Q：法院信息化市场上，公司的主要业务是哪些，业务方面与同行业其他公司相比有哪些差异化特征？</p> <p>A：公司始终聚焦法院信息化行业，主要从事法院业务应用系统的研发、应用。公司在法院领域的业务也随着法院信息化的进行逐步延伸，初期主要提供审判、执行相关业务产品，后续延伸到诉讼服务以及审判管理、政务管理等，相比较而言，目前公司还是集中在软件产品领域，是一家比较单纯的行业应用软件开发服务商，而且集中在法院行业。</p> <p>Q：公司在 1995 年成立之后，是什么契机进入法院行业？</p> <p>A：公司成立之初的目标是希望在水利信息化方面提供服务，后来在 1996、1997 年的时候和南京中院合作开发了法院综合业务管理系统，也就是后来的审判流程管理系统的雏形，公司就以这个为契机，进入到法院信息化领域。</p> <p>Q：法院信息化建设应该不是一个自上而下过程</p> <p>A：法院院长由地方人大选举产生，相对其他政府部门而言，独立性更强，初期法院信息化是各个地方自发发展起来的。后来，为了避免各地供应商庞杂、没有统一标准、数据对接困难等问题，一些项目各地逐步推行统一规划、统一选型、统一建设，由中院或者中院统一选型、采购。</p>

Q: 对于基础平台不是通达海的地区，我们有可能去推广公司子产品吗？

A: 基础平台是法官办案的核心系统，基础平台的供应商在推广子产品的时候相对来说更有优势，但是在非通达海基础平台地区，也完全可以推广公司的子产品，通达海本身是行业内的知名公司，在行业内拥有良好的品牌声誉，最近几年，公司子产品在许多非通达海基础平台地区也都有应用，关键还是产品本身。

Q: 法院财政预算对公司市场拓展是否有影响？

A: 2022 年底整体受到宏观环境影响比较大，验收、回款等都不及预期，到目前来看今年一、二季度整体业务恢复比较正常，当然通常公司业务往往是四季度比较集中。政府部门整体预算都比较紧张，法院也一样，但是在政府部门里面法院相对好一点，国家比较重视，投入一直也比较稳健。

Q: 司法辅助服务主要业务内容是什么？

A: 近年来法院推行电子卷宗随案生成及深度应用，改变传统的纸质卷宗办案模式，实现数字化、智能化。公司通过控股子公司江苏诉服达数据科技有限公司向法院用户提供司法辅助服务，主要是利用公司自有软件把纸质卷宗文件进行扫描实现数字化，同时进行电子卷宗的编目、校验、归档等工作。

Q: 公司产品毛利率较高，目前是研发好了之后到现场进一步定制吗？

A: 公司的多种子系统从长远来看，各地法院都会有相应的需求，但是各地法院发展状况是不一样的，各个地区经济差别很大，建设应用有个先后、急缓问题，往往是沿海地区先建设应用，后来逐步拓展到中部、西部地区，有个逐步推广的过程，在这个过程中，产品也逐步成熟了，因此总体看定制不多。

Q: 我们审判、执行基础平台的份额比较高, 相比其他大型企业来说, 如何理解我们公司的优势? 其他方可以竞争吗?

A: 基础平台是法官办案的核心平台, 每一家法院都要使用的, 这样的话市场份额可以进行计算; 其他子系统可能只有部分法院在用, 统计比较市场份额就相对不那么合理。公司在基础平台方面占有优势, 首先是我们进入的比较早, 有先占优势; 同时, 因为 20 多年的持续积累和长期服务, 我们对法院业务理解也更深刻, 用户对公司的信任度也更高。公司发展到今天, 取得高的市场占有率, 是经过长时间的积累的结果。

Q: 公司目前新老客户这种收入占比大概是什么情况?

A: 有个怎么理解新老客户的问题。近些年, 公司新的客户一直在增加, 以前西北、华北我们的业务不是很多, 最近两年在逐年增长; 更早些, 公司实现了对辽宁全省、新疆生产建设兵团审判系统的整体切换。即便是所谓的老客户, 也一直在增加新的模块、子系统等。

Q: 公司运维服务的周期是多久?

A: 我们免费质保期一般是一年, 质保期满后提供运维服务会收取相应的服务费。

Q: 平台运营服务模式的推广情况? 是否存在上限, 未来业务占比情况?

A: 公司的平台运营业务目前主要包括法院综合送达服务平台、破产案件一体化管理平台和金融纠纷一体化办案平台。

最近几年, 平台运营业务还是上升的趋势, 一方面因为是新业务, 增长幅度更大, 在收入中的占比也是上升的, 未来走到一个程度以后会不会有变化, 是不是存在上限, 目前还不能确定, 但是目前还是处于上升阶段。2022 年法院综合送达服务平台总计在 67 个地级

市运行，收入 2600 多万，其中部分地市的合同是在下半年甚至年底签订的，收入要在今年才能体现出来，地域上今年也会有增加。破产一体化平台，目前收入还是主要以产品销售为主，未来公司重点推平台服务模式，2022 年销售和服务费合计实现收入 2300 多万，比上年增长了 56.76%。未来公司也会积极开发新的产品和能力，寻找新的增长点。

Q: 公司金融纠纷一体化办案平台的业务模式及开展情况?

A: 金融纠纷一体化办案平台，主要是考虑到银行端积累了大量的小额贷款或者是信用卡的坏账，金额小，数量大。公司的金融纠纷办案平台，从功能上实现了金融机构批量化提交立案申请、材料转接等功能，法院进行要素化审理，实现批量化的立案、分案、排期、开庭、送达及裁判文书生成。我们也在尝试把诉前调解机构也接入这个平台探索小额金融纠纷的处置业务。

Q: 公司未来新客户拓展方面是如何规划的?

A: 我们的优势主要是在法院核心业务平台方面有较高的市场占有率，其他政法部门、纪检监察、也包括邮政、银行等机构，与法院的业务协同越来越多，公司目前重点拓展跟法院业务协同的用户。另外，在律所方面，我们一直在考虑，中间也有一些尝试，但是目前还没有落地。

Q: 公司对大模型有什么看法?

A: 公司也在持续关注 ChatGPT 和国内大模型产品及其给行业发展带来的机遇，从长远来说，在安全性满足的情况下训练垂直行业模型，这也是一个重要方向。

Q: 公司业务收入分类中的企业和银行，主要是提供什么业务？企业用户毛利率更高的原因是什么？

A: 法院用户招标的时候,可能同时包含硬件、服务器,通达海的优势软件产品,还有其他第三方的软件等,有时候是当地集成商中标之后,再向通达海采购相应的软件产品。企业类型收入最终用户基本上还是法院,但是其中包含了销售给邮政部门的收入,因为现在金额不大,没有单独列出来。公司销售给企业客户的基本上都是公司自有软件产品,所以这类收入的毛利率也更高一些。公司直接中标法院的项目,两种情况都有,有的可能是纯粹的通达海软件,有的也包含有第三方的产品,合计起来毛利率往往低于企业类型收入。公司目前针对银行端主要有三类业务,破产案件一体化管理平台、金融纠纷一体化办案平台,另外还有诉讼费、执行款管理系统,实现银行和法院之间关于执行款的结算和实时数据交换,包括执行款的到账、分配、审批、支付等流程化管理和实时跟踪、统计查询等。邮政、银行以及其他一些业务,主要是实现法院与其他机构之间的业务协同。

Q: 法院端的业务模式还是以产品销售为主? 法院需求有持续增长吗?

A: 公司目前针对法院的业务主要还是软件销售的方式,我们提供的运维服务是持续性的服务,另外,我们近几年也在探索平台服务的模式。

法院信息化还是依托于政府预算,但是从整体趋势来看,软件产品比例呈现上升趋势,公司近几年在法院行业内覆盖的地域、产品应用领域也在拓展。

Q: 法院系统是 AI 非常好的落地场景, 公司现在做了哪些的产品, 如何形成收入?

A: 法院整个办案流程中有许多智能化应用点,公司一直探索人工智能、大数据等相关技术在法官办案中的应用,针对法院立案、审判执行、司法管理、决策等在各个业务场景的智能化需求,提供相应

	<p>的产品为法院提供智能化辅助支持，提升办案质效。针对一些类型化案件，如家事、物业、道路交通案件等，公司研发了要素式审判系统，也在试点并逐步推广应用。目前，公司的各类智能化应用也主要通过产品销售的方式提供给法院。</p>
本次活动是否涉及应披露重大信息	<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>
附件清单	<p>无</p>