

证券代码：301153

证券简称：中科江南

北京中科江南信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-05

投资者关系活动类别	<input 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：_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	东北证券股份有限公司吴雨萌；泓德基金管理有限公司董肖俊；红杉资本股权投资管理(天津)有限公司闫慧辰；红土创新基金管理有限公司杨一；赛意产业基金周怡君；长城证券股份有限公司沈彻；华鑫证券有限责任公司张敏；中国国际金融股份有限公司唐屹坤；财通证券股份有限公司郑元昊；国盛证券有限责任公司李纯瑶；广东奶酪投资基金股份有限公司庄泽娜；东方财富证券股份有限公司吕林；民生证券股份有限公司丁辰晖；中邮人寿保险股份有限公司朱战宇；中泰证券股份有限公司孙行臻；海通证券股份有限公司杨昊翊；江苏瑞华投资管理有限公司章礼英；浙商证券股份有限公司郑毅；金股证券投资咨询广东有限公司曹志平；珠海横琴智合远见私募基金管理中心(有限合伙)黄勇；重庆市金科投资控股(集团)有限责任公司荣富志；创金合信基金管理有限公司李晗；东方财富证券股份有限公司童心怡；北京达麟投资管理有限公司董怡君；汇丰前海证券有限责任公司张恒；汇丰前海证券有限责任公司刘逸然；中国国际金融股份有限公司童思艺；兴业证券股份有限公司杨本鸿；华创证券有限责任公司杜郁坤；国金证券股份有限公司李忠宇；海南善择私募基金管理合伙企业(有限合伙)冯志刚；东方证券股份有限公司宋鑫宇；国信弘盛创业投资有限公司杨嘉；国盛证券有限责任公司杨然；上海和谐汇一资产管理有限公司凌晨等 149 人次参与本次活动。	
时间	2024 年 3 月 29 日	
地点	公司通过进门财经网络交流平台以网络电话和文字形式交流	
公司接待人员姓名	董事长 罗攀峰；总经理 朱玲；董事会秘书 张驰；	
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司简介及 2023 年度主要业务经营情况	

答：2023 年，公司营业收入达到 12 亿多，同比增长 32%；归母净利润近 3 亿，同比增长近 16%，扣除股份支付影响后 2023 年度公司净利润增长 43%，取得了不错的经营业绩。分业务板块看，2023 年度公司稳步推进支付电子化升级和下沉市场推广，已完成 336 个新增区划银行端、1155 个乡镇及开发区财政端的电子凭证库、电子印章及柜面系统实施工作。在国库支付电子化的基础上，2023 年度公司积极扩展了财政业务电子化，如财政非税缴库电子化、对账电子化、账户管理电子化等。非税缴库电子化业务，对账电子化已实施覆盖 13 个省、172 个地市和 1225 个区县，覆盖 5137 家商业银行。

2023 年度公司不断扩展财政一体化业务范围，在电子凭证会计数据标准改革业务中，中科江南深度参与了电子凭证会计数据标准的修订工作。在医保业务方面，公司完成了电子票据应用区块链平台及电子票据共享项目的全国总节点和 28 个分节点建设，目前已在 3000 家试点医疗机构完成上线，并采集上传了 1600 万余条电子结算凭证数据信息。公司研发的电子结算凭证服务控件在湖北、陕西、河南等 8 个省份的医疗机构试点实施。同时，公司扩展了行业电子化，如人社支付电子化、退税电子化、债券业务电子化等，并已在全国各省份大面积进行了推广应用。

2、2023 年预算单位云服务收入增速情况及数电票平台 2024 年年度规划情况

答：2023 年度公司预算单位云服务业务增长较快，增长 184%。本年度基于预算管理一体化系统全面铺开使用，各预算单位的财务系统与预算管理一体化系统相连并开始上报数据，公司给客户提供的财务服务也开始以云服务的形式提供，业务收费方式由原来单一软件代理出售的方式转变为服务年费（即提供 SAAS 服务）的方式收取。因为服务的客户存在特殊性，相关客户对于 SAAS 认识还在培养，故 2023 年服务费收入各地还有一定差异，但比 2022 年已经有显著增长。公司相信未来这一产品和服务还有较大的成长空间。

数电票平台在全国多省市已经建设落地，且财政部今年进一步深化试点工作，鼓励非试点单位主动试点，应接尽接。目前数电票平台推进领域依然集中在政府单位部门，因为政府单位部门的财务系统经过预算管理一体化已经相对统一，而应用场景相对标准，中科江南在这一客户领域具有天然的优势，2024 年度预计依然能够保持领先的市场优势。

3、预算管理一体化 2.0 的建设情况

答：预算管理一体化 1.0 版本主要集中于解决数据集中、业务流程集中、版本集中等问题，2.0 则增加了更多的应用模块，新增模块 150 个，调整模块 96 个。2023 年开始各省就启动了预算管理一体化 2.0 相关工作。中科江南全程参与了财

政部预算管理一体化业务规范及技术标准 2.0 的制订，在全国新一轮预算管理一体化系统建设中，目前共参与了江苏、湖南、甘肃等 12 个省份的预算管理一体化 2.0 升级建设。在实践中，公司感觉到部分地区开始探索财政业务的数字化转型和升级，财政业务系统今后将更加着重于解决数字化的问题，有些地方已经提出数字财政的概念和框架。因此公司也及时调整预算管理一体化的产品结构，2023 年公司在财政大数据方面有比较多的进展，已经完成深圳数据治理初步验收，完成云南数据中台、数据治理、数据分析项目规划方案和监测平台优化，在其它几个省市也开始讨论下一代数字财政的框架和思路。

4、公司对国库集中支付的战略设想

答：国库集中支付大板块在 2023 年度保持了 8.5 亿元（含运维）收入规模，比去年 7.4 亿元增长了 1.1 亿元，整体保持了较为稳定的增长。公司目前在国库集中支付电子化系统增加了新的功能，包括传递票据资金指令、对账报文等。随着数字化要求的提升，现在的系统除了能用于国库集中支付已经开始支持其他业务如财税、财政、非税缴库等业务正在全省范围内推广，同时还有社保支付电子化、退税电子化等业务的尝试开展。虽然这些业务尚未形成全国统一推广项目，但已有不同省份进行推广或尝试，这将带来国库集中支付进一步改造升级和增量。总体来看，这个系统作为连通全国财政、代理行的基础设施，未来市场需求量是稳定可预期的。

5、公司预算管理一体化和预算单位云服务毛利率波动

答：预算单位云服务项目毛利率变动主要因为该项目在 23 年归集口径与 22 年存在差异，为了更准确反映项目的效益情况，23 年将运维项目中属于预算单位云服务运维拆出划入预算单位云服务项目中，运维的毛利率相对低一些；同时，公司为了增强对终端用户的感知、把控，减少中间环节对经销商的依赖，营销模式由经销改成了直销。之前经销是给与经销商直接销售折扣，直销是公司自己签署销售合同，而后将现场服务工作委派技术服务商进行，这也造成了毛利率和往年的差异。

一体化项目中有几个项目含有硬件代采整合，这部分是影响毛利的；其次是个别一体化项目实施周期长，累计转结成本较高，两部分共同影响造成项目成本增幅较大且高于收入的增幅，造成毛利率下降。

	<p>6、公司接下来的经营策略</p> <p>答：公司作为离财政最近的服务单位之一，具有较大的优势和感知。为了降低风险，公司加大了在其他非财政领域的工作力度，如数电、医保和商标等，不断寻求拓宽全国业务，即使面临项目投入的压力，公司仍将持续在细分领域进行产品化工作。同时，公司将进一步提高管理水平，加大产品化的力度，复用研发人才，合理管理公司成本，提升利润及毛利率。在实际业务开展中公司力求与客户建立顺畅的沟通形式，增加客户群体对公司业务情况的了解度，提升客户信任感和满意度。</p>
附件清单	无
日期	2024年4月2日