

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：2022-002

投资者关系活动类别	<input 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	姓名	机构	姓名	机构
	熊莉	国信证券研究所	张咏梅	中信建投证券股份有限公司
	朱松	国信证券研究所	曾庆晨	深圳市天意仁和资产管理有限公司
	陈晓生	淡水泉（北京）投资管理有限公司	陈伟	博时基金管理有限公司
	安鹏	光大保德信基金管理有限公司	郭阳	珠海景泉投资管理有限公司
	李行杰	光大证券资产管理部	陈秋芝	上海领久私募基金管理有限公司
	邓一君	国泰君安证券衍生品投资部	齐海滔	嘉实基金管理有限公司
	楼剑雄	国泰君安证券衍生品投资部	谢钊懿	中庚基金管理有限公司
	宋璐	国投瑞银基金管理有限公司	钱栋彪	泰信基金管理有限公司
	李曾卓卓	景顺长城基金管理有限公司	钱鑫	泰信基金管理有限公司
	曾小丽	平安基金管理有限公司	陈碧野	华泰柏瑞基金管理有限公司
	姜宇帆	上海明河投资管理有限公司	陈晓晨	凯石基金管理有限公司
	崔甲子	长安基金管理有限公司	邵宽	海通资产管理有限公司
	黄学军	长江养老保险股份有限公司	张博	金元顺安基金管理有限公司
	平舒宇	浙商基金管理有限公司	程伟庆	中信证券股份有限公司资产管理部
时间	2022年1月26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			

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、公司介绍</p> <p>公司董秘林静颖女士简要介绍了银信科技的主营业务、发展历程、管理架构、分支机构、人员构成、行业客户、数字化的转型等基本情况。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、展望未来大客户国产化替代的行业机遇。</p> <p>答：近两年我们在行业内已经感受到随着国产化的推进，系统集成业务的增速加快，行业景气度在提升。近两年增长的系统集成项目多以国产化的设备为主，包括服务器、存储、数据库等，在构成上现在的系统集成业务是国产设备占主要的。</p> <p>2、公司获得持续订单增长的竞争优势。</p> <p>答：公司这么多年打造了一套在业内领先的成型的销售激励和分配制度，这也是公司上市十年来完全依靠内生力量主业持续保持增长的关键，高度公平公开透明的分配和激励制度，才能源源不断的吸引行业内优秀的销售人才、业务人才加盟，所以这也是支撑我们这么多年业务持续不断地增长最有力的一套管理体系。我们相信，未来它也是会持续地发挥效应。</p> <p>3、管理式运维服务模式的展望</p> <p>答：传统的运维服务是被动式的，数据中心出现问题，我们被动响应；而管理式运维是主动式的，目标是通过体系化的梳理和运维工具的使用，提高运维的效率，实现 IT 运维目标与客户的业务目标对齐。未来在制造业的客户群体会有更大规模的拓展的可能性，对于制造业的客户在做数字化方向的转型，管理式运维的服务这样相对分工更清晰、更明确的，有助于客户在 IT 投入及实施过程中极大的降本增效。</p> <p>4、公司人员的增长主要是哪部分人员？</p> <p>答：我们人员规模的增长是跟业务规模的增长相匹配的，我们一定有业务需求才会招聘人员，因为订单量增加，我们要配备更多的工程师。另外增加的还有一部分是软件开发工程</p>
---------------------------	---

师，包括我们的智能运维软件、公司的一些相关软件开发的人员等。

5、可转债转股的情况以及最新的转股的价格是怎么样的？

答：目前转股的还比较少，具体的数大家参考一下我们之前发的最新的公告，转股数量不多，我们现在转股价是 9.72 元。

6、展望公司业务未来的增速。

答：公司业务的增长一方面取决于整个行业的增速，另外我们公司多年来深耕 To B 领域，打造了一套在业内领先的成型 To B 的销售激励和分配制度，我们这两年进行的公司数字化转型、交付工程师队伍的管理创新，都是在把我们的服务尽量做到产品化、做到标准化，能够高效地进行输出，服务于业务导向，能够最大限度地获取客户的订单，这也是公司这么多年一直秉持的市场发展战略。

7、目前的竞争格局是否稳定，有新开拓的客户还是主要取决于单客户的价值提升？

答：两个方面，一方面单客户的价值随着我们不断地深耕，会有一定程度的提升，比如说我们在一些比较大的银行每年业务量保持持续增长。另外，在拓展新客户的方面，过去几年也一直在加大我们市场拓展的力度，我们从原先只做银行业拓展到金融行业的其它领域，包括保险、证券、运营商、政府机关，包括未来要更加大力拓展的制造业、商业企业等等，过去几年每年的客户数量也是在不断增加的。

8、运维服务的毛利率在什么时间节点能出现企稳回升的状态？

答：运维服务毛利率虽然说这几年略有降低，但是跟其他各业务条线相比 IT 运维服务的毛利率相对还是比较高的，也相对比较稳定的。我们追求的是毛利整体绝对量的增加，对于

	毛利率是否会增加并不是特别的关注，过去几年随着订单规模的不断扩大、业务规模的不断扩大，即便是毛利率有所下降，收入和利润的绝对量还是在增长的，这是我们更关心的。
附件清单(如有)	无
日期	2022年1月26日