

证券代码：832171

证券简称：志晟信息

公告编号：2022-070

河北志晟信息技术股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

河北志晟信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 9 月 8 日接待了 2 家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2022 年 9 月 8 日

调研形式：网络调研

调研机构：粤开证券股份有限公司、深圳市瀚信资产管理有限公司

上市公司接待人员：董事长兼总经理穆志刚先生、财务总监张辉先生、董事会秘书成灵灵女士

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：请公司介绍一下民生相关领域的业务布局？

回答：志晟信息以智慧城市相关业务为主，主要围绕政务、产业、民生三大核心领域展开。针对民生领域，相关业务主要对各种民生需求做出响应，提供各类便民、惠民服务，涉及运动健康、智慧养老、智慧医疗等领域，关注民生，服务民生。

如，公司与北京懒熊体育文化有限公司达成战略合作，通过聚焦素质教育行业方向，创新开发了“体育熊”系列产品，该系列产品包含基于企业微信生态的体育熊数字化管理系统、基于体育培训机构的业务综合管理系统、基于家长服务的家校互动系统等，通过智能化的方式实现体育培训机构的智能化教学、智能化学员管理、智能化营销，有效提升了机构的管理效率与学员服务能力；通过 AI+

服务的方式实现学员的精准识别、数据精准分析、服务精准触达，满足了家长对孩子运动安全、成长过程可视化等一系列诉求。未来，公司将继续坚持“数字化+智能化+体育”的发展策略，通过行业资源整合、客户赋能的方式为客户持续提供产品与技术服务，深度挖掘行业数据价值，提升产业整体效率。

同时，聚焦智慧养老也是公司目前民生领域主研的方向之一，主要是为政府、养老机构提供科学的、智能的信息化养老解决方案，实现养老服务、供求信息的无缝对接，充分利用互联网+物联网技术、大数据结合人工智能，实现对老人身体和情感的双重关怀、医护人员的最优调度和效率提升、高品质的专职管家 24 小时“贴身”服务以及养老机构上游监管部门和下游产业链的高效协调和打通，通过智能化、科技化、信息化的解决方案，有效降低运营成本，助力传统养老机构产业升级。

问题 2：县域经济高质量发展，对公司业务有哪些利好？公司未来计划如何布局？

回答：目前，公司主要布局在县域的产业振兴、乡村振兴方面。数字乡村建设关乎数字中国战略及国家整体数字化转型升级；关乎乡村振兴实质性突破，是数字中国建设的重要内容，也是实现乡村振兴和农业、农村现代化的必然选择。

目前，公司在深耕现有县域智慧城市业务的基础上，已拓展“乡村振兴”方面的数字乡村解决方案与产品研发，形成针对城市、乡村的落地解决方案与产品，为乡村振兴的政府部门、机构、参与者搭建“数字化共创平台”，形成以 1 个大数据中心、4 个门户入口、N 个数字化平台的生态模式，该模式在河北省内已开始布局。

未来公司将继续围绕县域智慧城市建设与运营，在横向及纵向两个方面积极优化产品、拓展业务：

（1）深耕现有县域智慧城市业务，并在此基础上研发“乡村振兴”方面的数字乡村产品与顶层设计方案，形成针对城市管理、乡村振兴的落地应用及解决方案，打造成为优质试点后实现多区域复制。

（2）做精智慧化行业应用产品，结合国家政策打造适应当前时期的成熟解决方案。如，公司已成功交付智慧招商平台，通过招商载体地图实现线上选址、线上考察、智能测算、线上会商等，大幅提升当地招商效率。且公司率先践行通

过信息技术提升带动招商效率和效果的新模式，已经具备显著的示范效应和深远影响。公司已经拓展相关区域市场，形成明确合作意向，将致力打造省内具有影响力的标杆产品。

问题 3：公司应收账款坏账率大概是多少？公司应收账款风险应对方案如何？

回答：公司的应收账款客户主要为政府机构、银行、大型国有企业、学校和事业单位等，其经营状况较好、信用风险较低，具有较强的履约支付能力，应收款项无法收回的可能性较小。

针对公司应收账款的现状，公司的主要应对方案为：

（1）公司制定并按照《河北志晟信息技术股份有限公司应收账款管理制度》执行，对公司的销售与项目管理人员实行绩效与回款率挂钩，提高了员工对应收账款主动管理的积极性；

（2）财务管理部门会同项目管理人员，对不同类型客户给予不同的客户信用政策，从而更好地管理应收账款回款工作；

（3）定期检查合同履约与收款情况，对超出信用期的应收账款加大催收力度；

（4）通过项目交付后提供的运维与服务，提升客户信任感与业务黏度，不断增强应收账款持续回款能力。

问题 4：公司智慧城市业务的体量大致的占比情况？公司的核心竞争优势？

目前，公司智慧城市业务收入占比为 80%左右，主要以智慧政务为主，智慧产业与智慧民生板块也在逐步蓄力。公司未来规划与发展方向是要实现三个业务板块的均衡发展。

公司的核心竞争优势主要有以下几个方面：

（1）在行业经验方面，多年来公司专注于智慧城市领域的规划和实施，且在多个县域落地应用，智慧城市行业应用系统已成功在 100 余个党政机关落地实施，多年来公司积累了丰富的智慧城市建设经验。根据河北省工商联发布的榜单，自 2017 年起，公司已连续 5 年均被评为河北省服务业民营企业 100 强，在河北区域内拥有较高的知名度，从品牌和实力上具有一定的竞争优势；

（2）在技术储备方面，公司经过多年研发实践，结合大数据、云计算、物

联网、GIS、人工智能等新一代信息技术，在智慧城市场景中不断应用创新，形成了一套符合自身业务特点、较为完善的研发体系，拥有多个行业的自主知识产权的商品，并根据技术发展趋势通过研发投入带动新产品的快速研发、更新和迭代；

（3）在资质认证方面，公司建立了从研发、产品质量、信息安全、运维服务到技术支撑服务等业务全流程的资质认证体系，拥有行业认证、资质 10 余项，主要有 CMMI5、《CCRC 信息安全服务资质认证证书》《数据管理能力成熟度等级证书 DCMM2 级》《涉密信息系统集成资质证书》等，且公司一直注重项目交付效率和质量，在服务能力上有一定优势，更易得到用户信赖。

问题 5：在智慧城市业务领域，同行业的竞争对手情况能否介绍一下？

在智慧城市的生态系统里，由于智慧城市建设的复杂性，任何一家厂家都很难单独完成整个智慧城市项目。因此，智慧城市产业链中的各个市场参与者，在相互竞争的同时又有着广泛的合作。从顶层设计到长期运营服务的全链条服务涉及到的同行业企业主要可以分以下几类：

第一类是运营商如电信、联通、移动等，这类企业在参与智慧城市建设过程中，一般主攻链路方面，比如网络专线服务、云服务等。在公司承接的业务中，与这类企业更多是合作关系，一般他们负责提供基础的链路与云支撑，公司提供产品、运维及服务；

第二类是互联网企业如腾讯、阿里等，这类企业一般布局国家级和省级的智慧城市设计与建设，主要提供基于数据层面的如人工智能和大数据平台。在公司承接的部分业务中，与这些互联网公司也会有合作，他们主要负责提供大数据平台，公司负责后期的交付与运维与服务。

第三类是一些 IT 设备厂商如华为、联想、浪潮等，在公司承接的部分业务中，这些 IT 厂商与公司也是存在上下游关系，会有相关合作。

第四类是与公司经营相同或相似业务的同行业企业，如科创信息、网进科技等，公司在订单获取、项目建设等方面与同行业可比公司基本一致。

问题 6：公司数据库的数据来源是什么？是否涉及违规？

回答：公司为客户提供的智慧城市业务主要以智慧城市综合解决方案的形式向客户提供信息技术服务，基于相关技术及公司自主研发的软件平台进行集成，

形成满足客户需求的智慧城市综合解决方案；运维及服务主要包括对相关设施设备、软件系统、硬件系统、数据资源、运行环境等方面进行运行监控、日常维护、更新升级、安全防护服务等，该等业务均不包括对客户数据及个人信息收集、存储、传输、处理、使用等服务内容。

因实施上述智慧城市业务、运维及提供服务的需要，公司会接触到客户部分数据或个人信息，该等数据及个人信息存储于客户服务器及相关设备设施上，相关数据及个人信息的决策、操作使用等管理权限均由客户掌握，公司无权限进行相应处理，无法掌握该等客户数据及个人信息。对于公司接触到的客户部分数据或个人信息，公司亦与客户签订了保密协议或约定了保密条款进行严格保密。

综上，公司不存在非法收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，且不存在因泄露或使用前述数据产生的纠纷或处罚，不涉及违规问题。

问题 7：交通拥堵问题在各大城市屡见不鲜，公司是否涉及相关业务？解决方案的逻辑？

回答：城市交通拥堵问题是一个综合性的问题，目前各大城市也在积极探讨解决方案。公司在交通细分的领域有一些自研的产品，但是针对于城市整体的交通拥堵解决方案顶层设计，公司业务暂时没有太多涉及。

问题 8：运维服务的营收占比如何？公司计划如何提升？

回答：2022 年半年度报告数据所示，公司运维服务的营业收入为 816.08 万，占总营业收入的 14.64%。近年来，随着公司智慧城市项目的不断交付使用，用户的运维服务需求也在不断增加，公司的运维服务营收占比在逐年提升。未来，随着公司业务不断拓展，公司运维服务的营收也会持续相应提升。具体请关注公司届时公开披露文件。

问题 9：公司未来拓展省外业务的具体规划？

回答：智慧城市行业具有一定的区域性特点，业务区域相对集中是同行业公司的普遍特征。公司始终坚持自主技术创新和产品研发的发展策略，依托自身产品、运营、品牌、营销等综合实力，坚定走出河北、走向全国的业务策略。未来公司发展的重点在全国市场。为此，公司做了详尽的外埠业务拓展部署和规划，具体主要从以下三个方面发力：

（1）公司将积极加快自身标准化、成熟的产品与丰富的项目建设实施经验

向外复制、推广；

（2）公司将加强全国销售网络和运营服务网络的建设，在廊坊市外以及河北省外市场加大市场营销方面的投入。通过行业展会、线上营销、邀请潜在客户参观考察标杆案例等营销方式，不断提高公司在智慧城市领域客户中的知名度和美誉度；

（3）通过创新合作模式，增加省外市场的拓展渠道，加强资源共享、产品共享、行业共享，降低市场区域集中占比。此外，通过在主要城市设立子公司、办事处或与合作伙伴成立合资公司的方式，加强跨区域客户开拓能力和服务质量，对适配区域及领域的精准分析与快速布局，逐步扎根，为实现公司市场战略的总体目标奠定基础。

2022 年上半年，公司所在京津冀区域受疫情影响，在一定程度上对公司项目获取、交付、实施及验收进度上产生影响，但也在积极推进中。

随着下半年疫情的逐步稳定，公司将在精耕现有市场的基础上，进一步加快北京、天津、山东、河南、海南、重庆、贵州等外埠市场的开拓，以优质产品、标杆项目、精细化服务，深度开展合作与交流，积极开发新客户、新市场、新业务，不断增加公司业务在全国市场份额，逐步增加公司省外业务商机和在手订单规模。

河北志晟信息技术股份有限公司

董事会

2022 年 9 月 13 日