

证券代码：300271

证券简称：华宇软件

北京华宇软件股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-007

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称 及人员姓名	线上参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 17 日（周三）15:00-17:00
地点	全景网（ https://rs.p5w.net ）
上市公司 接待人员姓名	董事长：郭颖先生 董事、总经理、首席财务官：王琰先生 董事、副总经理：赵晓明先生 独立董事：罗炜先生 董事会秘书：韦光宇先生
投资者关系活 动主要内容	为了让广大投资者进一步了解公司的经营情况，公司于 2023 年 5 月 17 日（周三）15:00 至 17:00 在全景网举行 2022 年度业绩说明会。本次业绩说明会采用网络远程的方式与投资者进行了沟通交流。 本次交流主要问题及回复如下： 1. 法律大模型推出后，对于行业的冲击或者业务重塑是怎么个预期？公司大量的运维人员或者研发人员是否有缩减可能？人工智能的普惠性应用，对于行业一些弱研发小公司来说，是不是一个弯道超车的机会？ 如您所知，大模型正在成为各行各业人工智能应用的热点。在法律大模型方面，基于法律科技领域的综合积累，随着法律大模型的不断丰富和完善，有望从技术能力、业务场景、功能服务等方面打开更加丰富的应用前景。目前看，新技术的研发和推广，对人力资源投入的规模和水平也提出了新的要求，同时随着技术成熟和规模效应，技术研发和运营维护方面的效率将得到提升。作为通晓行业客户业务需求的服务商，相信华宇在应用落地实现价值方面具备较为全面的竞争优势。 2. 法律大模型何时正式上线运营？ 公司即将推出垂直法律专业领域的法律大语言模型，定位

	是面向行业垂直领域的场景和用户，目前处于小范围客户内测阶段，预计今年下半年会陆续交付客户运行。 新技术引进到客户价值创造，还需要时间进行打磨，对业绩的影响也还具有不确定性，请注意投资风险。 3. 法律大数据模型试用，客户初步反馈如何？ 在关键的部分场景上，新技术对用户体验的提升还是很显著的，但是全面的技术应用还需要继续深入研发。 4. 公司是否有计划推出其他行业的语言模型，比如教育和政务？ 近年来，人工智能技术的发展潜力和应用前景得到了广泛共识和大量投入，大模型正在成为各行各业人工智能应用的热点，公司一直关注技术发展，不断推动技术、产品、应用创新。 5. 2023 年主要会有什么新产品？请详细说一下和预计的收入贡献？另外现在需求恢复的怎么样，Q2 订单情况？ 首先，作为软件服务企业，公司产品多为行业应用软件与整体解决方案，主要业务覆盖法律科技、教育信息化、政企数字化三个细分市场，都具备较强的政策支持前景预期。其次，在技术创新驱动的层面，“大模型”作为产业比较突出的热点，人工智能应用将迎来一个较快的发展阶段，带动行业客户的应用业务场景更加高效和智能，未来可以有效地提升人工智能应用的交互及应用效果。此外，伴随数字经济、数字政务的建设进程，数据资源的重要价值进一步发挥，公司业务在数字化转型的浪潮中面临广阔的市场机遇。 6. 公司在法检软件服务领域的市场份额是否依然处于领军地位？ 虽然面临诸多挑战，公司坚守持续创新，成就客户的企业使命，在技术研发、业务研究与产品创新方面持续保持较大投入，在法律科技领域市场份额方面保持了领先地位。 7. 华宇元典在 RLHF（人类反馈强化学习）方面是否具有雄厚的法律领域人才储备？ 子公司华宇元典拥有一支具备法律行业丰富从业经验的专业法律人团队，并与专业的人工智能专家组成了复合型团队。可以满足实施 RLHF（基于人类反馈的强化学习）对于法律领域人才能力方面要求。相信在新一轮的信息技术创新浪潮中，公司有能力把握机遇，将最新技术与客户业务深度融合，为客户创造更大价值，进一步提升公司的竞争力。 8. 华宇元典的法律人工智能相关业务是否已产生实际收入？ 2016 年智慧法院解决方案落地，就体现出公司法律人工智
--	---

	能相关业务价值。随着大语言模型等新一代人工智能技术的跨越式发展，相信公司在人工智能相关业务的能力和创造价值会加速发展。 9. 请问公司 2021 的回购计划，金额不低于人民币 5,000 万元（含），不超过人民币 10,000 万元，以目前估值，还会回购吗？ 在综合权衡股价表现、股本规模、现金需求、传递市场信心等多重因素下，公司自 2021 年 11 月 4 日首次实施股份回购；至 2022 年 1 月 25 日回购股份期限届满，回购方案实施已完成。 10. 公司股价长期低迷，大股东有没有增持的计划？ 目前没有收到您提到的相关计划。 11. 股价为什么这么低迷？ 今年公司会着力加强经营管理，努力恢复业绩水平和展示发展潜力，同时做好资本市场沟通等工作，促进市场对公司的价值发现。二级市场股价的影响因素确实是多方面且复杂的，还请您注意投资风险。 12. 四川大数据公司在川贵地区给公司有多大帮助？大概多少业务与之相关？ 自大数据公司成为公司战略股东以来，双方持续、积极开展业务合作，在公司主要的主营业务领域均有合作。 13. 法律科技业务在北京的市场占有量有多少？中移入股后和之前比法律科技相关业务在北京以外的地区业务增量是多少？北京及其他地区合同签约分别为多少？ 公司未披露此分类口径的数量和占比，近三年度法律科技新签合同占比较为稳定。中国移动作为公司重要的战略投资人，公司持续加深与中国移动的战略合作，先后发布了 5G+智慧司法、5G+政务协同、基于新型无源物联网的法院档案管理系统等多个领域的联合解决方案，入围了中国移动智慧政法、智慧医卫及多个省的 DICT 合作伙伴库，参编《中国移动新型智慧城市白皮书（2022 版）》公安司法分册。双方凭借着各自的优势技术及资源，在市场联合开拓、解决方案联合创新、技术和产品的联合研发等方面都有了直接深入的交流和成果，在合作中取得了 1+1>2 的效益。 14. 华宇不是全资收购联奕科技股权，且联奕科技业务自成一体，最高管理层还是任总，而其在总公司管理构架中位置不突出，目前混乱情况下，业务利润在可见的未来需要联奕科技打主力，请问总公司如何实施对其有效的掌控？管理层的混乱，这种收购来的公司往往就成了不好驾驭的角色，最后
--	--

	反嗜企业。 联奕是华宇软件于 2017 年全资并购的，并于 2020 年引入战略投资人。联奕科技董事长任刚，自并购完成后即担任华宇软件副总经理、董事，在集团内分管教育信息化业务板块，是华宇软件高管及董事会的重要成员。自并购完成以来，联奕科技在团队、技术、业务协同及企业文化等各方面已经完全融入了华宇体系。华宇软件具有完善的治理结构，各公司均在华宇软件的治理体系内有序开展经营活动。 15. 去年人力减员了 2000 人，今年还有继续减员的动作吗？去年的利润下降是否跟员工离职赔偿也有关系？ 截止 2021 年末和 2022 年末，公司在职员工的数量分别为 6759 人和 5250 人。2022 年度，为加强战略聚焦和风险管控，主动放弃了部分毛利低、风险高、周期长的业务；在保障竞争与发展能力的前提下，及时调整了人力资源的规模和结构，保持了核心团队和骨干的总体稳定，运营总成本和风险水平显著降低。预计 2023 年与员工薪酬等相关的费用支出将随之降低。 16. 能否介绍下公司与通达海的业务区别？自从公司老板洁身自好后，业务被通达海蚕食情况？公司每每吹牛都是行业领导地位，引领行业什么的，但是目前踩雷公司的投资者亏损巨大，诉求无门，能来个比较新颖的饼不？ 公司是国内法律科技市场的主要领导者和行业推动者，是教育信息化领域的头部企业，是信息技术应用创新和政企数字化领域的重要参与者。您提到这家友商企业的业务与发展情况可参考对方所发布的有关信息披露内容。公司主营业务包括法律科技、教育信息化、政企数字化，所在行业都在国家战略中处于重要地位，其数字化发展要求明确、趋势清晰、任务紧迫，作为行业内重要软件服务企业，公司将继续为数字经济建设贡献力量，公司业务在数字化转型的浪潮中面临广阔的市场机遇。2022 年以来，公司积极应对市场环境变化和企业经营困难、经营管理保持稳定有序的同时，通过加强风险管控、改进经营管理、保障客户权益，进一步发展了技术、产品、创新、风控等竞争优势，并面向数字化的需要和新时代的要求不断建设和发展。关于公司所处细分的市场前景、整体经营情况与展望、核心竞争力分析等具体情况，也请参考年度报告的有关章节。感谢您的支持！公司继续在完善治理结构、保持可持续发展、保护投资权益方面付出努力。 17. 邵学案预计什么时候宣判？ 公司还未收到相关事项的结论性意见。后续如有重大进展，公司将按照相关规定及时履行信息披露义务，还请耐心等待。 18. 如果法院裁定邵学的行为是企业行为，那按规定三年不得投
--	--

	标，那时公司怎么应对？ 作为集团战略管理总部，公司（本级）本身并不具体从事业务开展活动，投标活动等均由各子公司承载，业务资质和知识产权也主要由子公司持有。您在问题中提到的后续判决结果还存在不确定性，如果出现您提到的情况，根据我们对相关法律法规的理解，公司（本级）可能受到的刑事处罚不会波及子公司等不同的法人主体，但可能会对公司品牌有一定程度的伤害，进而间接影响业务市场竞争。 公司将持续关注该案件的后续情况并对相关影响做进一步分析判断，同时按照有关规定及时履行信息披露义务。 19. 前年的年度报告中，公司提出了联奕科技将放弃一些低毛利的硬件搬砖业务，要将总体毛利稳定在 50%左右，但是我看联奕科技很多合同似乎还是硬件集成合同，又转向了？ 感谢您对联奕科技业务的关注。联奕于 2021 年取消了硬件代理型业务，以上您所提及的“硬件集成合同”，是联奕教育信息化整体解决方案中的系统集成业务，该业务也是教育信息化整体解决方案中的重要组成部分，与前述“硬件代理”不属于同类业务。 20. 请问公司截止目前来说，商业合同是否同比增长？目前 20 多亿合同中，信创合同占比是多少？今年大概率能做到多大营收？关键，今年的毛利率是否有预期？ 2023 年一季度，公司新签合同额 3.57 亿（上年同期 3.09 亿），同比增长 15.4%。经过近几年信创的持续建设，目前公司的在手合同中，多数业务已基于信创或与信创相关，故不再做单独分类统计。 截至 2022 年末，公司在手合同中，毛利率相对较高的软件及服务类业务结构性占比显著提高，2023 年一季度的毛利率同比也有所增长。 21. 按目前在手订单情况中报是否能实现扭亏？ 截至 2023 年一季度末，公司在手合同约 21 亿。公司各期收入的确认，主要受期初在手合同与当期新签合同的实施进度与用户项目验收进度的影响。公司将积极推进项目实施和验收进度，努力实现年度内各期收入、利润的增长。 22. 5 月份新增订单情况，相对于去年同期如何？ 目前还不掌握第二季度新签合同情况，预计中报时会有相关数据披露，请您关注公司公告。 23. 公司目前还有多少商誉？ 商誉是公司在 2017 年以前并购过程中形成的，公司每年均会由专业评估机构和年审会计师履行相关商誉减值测试及审核
--	---

	程序，并出具专项报告。具体商誉金额等相关问题可以参见公司 2022 年年报。 24. 研发费用占收入的比例有近 20%，请问大致是哪些方面的研发，有哪些成果，是否存在比例过高的问题？ 公司各年研发投入、研发费用收入占比保持了较为稳定的水平，2022 年受年度收入下降的影响，当期研发费用的收入占比较往期有所提高。公司研发投入主要围绕法律科技、教育信息化、政企数字化等核心领域，报告期内，公司新增 22 项授权专利（其中新增 20 项发明专利，新增 2 项实用新型专利），新增计算机软件著作权 91 项，为公司核心业务能力进一步提供了强劲的动力。 25. 公司 2021 年信创营收爆表，但对 2022 年年报和 2023 年一季报无任何帮助，是否是一次性买卖？ 问及“信创”是信息技术应用创新的简称，作为重要的长期国家战略，既是信息技术软硬件企业的机遇，也对行业应用市场产生长期深刻影响。公司在适配集成研发付出了多年努力，在国家试点和推广阶段所产生的业绩贡献获得了投资者的关注。同时作为软件服务企业，公司进一步增强了业务能力，因而有利于把握数字政务和数字经济领域的重要市场机遇。 26. 为什么一年比一年亏得多，什么情况？ 公司近五年(2018 至 2022 年)年度扣非净利润分别为 4.56、5.58、3.01、2.77、-9.88 亿元，其中 21 年和 22 年度去除商誉减值的影响，扣非净利润为 3.70 和 -4.24 亿元。2022 年度为公司自上市以来首次出现亏损。 2022 年，在行业需求短期抑制、部分业务占比较高地区出现运营活动开展条件受限的情况、公司年初在手合同不充裕等不利情况影响下，公司项目验收进度延后，产出较大幅度滞后于投入，实施和运维成本高企。因此，公司收入规模受到较大幅度挤压、毛利率也大幅降低。为坚决履行企业社会责任，公司坚持研发和服务资源投入，有力保障客户业务有序开展；出于企业长期发展考虑，保障了合理的技术投入。因此，费用支出维持相对较高规模且有一定延续性，影响了报告期利润水平的恢复。此外，公司因收购子公司联奕科技、万户软件形成的商誉存在减值，本期计提的商誉减值总额为人民币 5.64 亿元，大幅恶化了公司的当期盈利水平。 公司将积极应对，响应国家提出的快速恢复全社会经济增长的政策要求，着力提高运营水平并加强市场竞争力，战胜困难走出经营低谷；积极应对新时代市场环境的变化和要求，开发市场建设业务，努力做到高质量可持续发展。 27. 公司为什么亏损这么多会不会被 ST？
--	--

	没有看到会 ST 的风险。 28. 请问公司一季度业绩相比去年为什么还要差？ 受部分项目验收滞后的影响（2022 年四季度受不可控力的影响，公司的项目实施的进度滞后较明显），一季度的收入同比有所下降，未达预期，对当期利润有较大影响。 29. 贵公司对于二季度业绩修复有信心吗？ 2022 年四季度受不可控力的影响，公司的项目实施进度受到较大影响，进而对一季度的验收及收入确认、净利水平构成了影响。当前，各公司均在积极开展市场营销工作、加快项目实施交付进度，努力实现年内各季度验收与收入的稳步增长。 30. 目前各地方政府财政吃紧，能不能有个明确预期今年的相关行业预算开支大概能增长多少？含糊其词就没有意思了。就公司而言，内部有没有一个明确的利润指标呢？ 公司主营业务确实与财政预算的总体安排有较大的相关性，各级财政的预算开支也是由各级政府统筹安排的。近年来，国家持续推出数字经济、数字政府的政策，鼓励、支持数字经济、数字政府相关信息化产业的发展，这些政策与公司主营业务的契合度很高，有利于公司中长期的业务发展。 去年，受多方面因素的影响，公司出现首次亏损，今年公司将努力、稳健经营并恢复较快增长，为股东实现合理的投资回报。 31. 公司对 2023 年度业绩有何展望？公司 23 年半年报业绩转正的压力在何处？ 2023 年对公司而言，机遇与挑战并存。一方面社会经济全面恢复，数字经济、数字政府等有利于公司长期发展的政策不断推出，公司主营的法律科技、教育信息化、政务与企业数字化服务等各主要业务领域的发展，都将有所受益；另一方面，公司在紧抓政策机遇的同时，实际业务开展与经营的成效也取决于社会整体经济恢复情况、公司所属业务领域的财政支出水平等综合市场条件，2023 年的业务与业绩压力也与以上因素相关。 2023 年，公司将秉持“战略聚焦，创新引领，开放合作，健康发展”的战略方针，积极开展业务布局，坚持核心能力建设，努力推进变革与创新，重回可持续的健康发展轨道。 风险提示 公司郑重提醒广大投资者：以上如涉及对行业发展趋势、公司发展规划、未来经营情况等内容的预测，并不构成公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证。新技术引进到客户
--	---

	价值创造，还需要时间进行打磨，对业绩的影响也还具有不确定性，请注意投资风险。 公司目前指定的信息披露媒体为《证券日报》和巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn），公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的信息为准。敬请广大投资者注意投资风险。
说明	本次活动未涉及应披露重大信息。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 5 月 18 日