

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：2023-009

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	东方财富证券的 1 位投资者
时间	2023 年 5 月 25 日（周四）
地点	北京市海淀区清华科技园科技大厦 C 座 25 层第一会议室
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书 韦光宇
投资者关系活 动主要内容	<p>本次交流主要问题及回复如下：</p> <p>1. 请介绍一下公司的主营业务。</p> <p>作为致力于“帮助客户更好地服务社会”的软件服务企业，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。</p> <p>在法律科技领域，在新时代“以数字正义推动实现更高水平的公平正义”的指引下，公司用新一代的法律科技推动新时代的法律服务，持续扩展和深化对法律相关机关单位、律师、企业等的覆盖和连接，打通法律服务各环节的业务流转和数据交互。公司深耕“司法”环节（法院、检察院）和“执法”环节（公安、纪检监察、政法委、司法行政等）业务，在已规划的 110 余个业务应用场景中，公司已拥有 300 多款自主知识产权的软件产品。公司逐步延伸业务至“守法”环节，打造法律业务智能辅助、风险和诉讼管理、内外部协作、情报分析等软件，服务二十余万名法律人，并为多个行业的头部企业提供智能法律服务系统；同时，公司聚焦企业破产、小额金融纠纷、保险等业务领域，围绕司法诉讼积极创新和拓展法律科技服务。公司持续丰富法律科技网络并构建“一体化法律服务平台”，布局未来法律科技生态，努力推进新时代法律服务。</p> <p>在教育信息化领域，公司积极响应“国家教育数字化战略行动”，帮助高校加快推进数字化转型工作，持续以应用软件产品和解决方案创新为核心市场驱动力，围绕高校的教学、科研、管理和服务等全场景，提供覆盖师生及管理者全生命周期</p>

的、一站式的、可个性化配置的产品及整体解决方案。公司拥有 200 多项自主知识产权产品，累计为 1000 余所高校、2000 多万师生提供信息化服务，客户覆盖全国 30 个省（自治区、直辖市）。

在政企数字化领域，公司深刻认同“以数字化转型驱动治理方式变革，充分发挥数据赋能作用”的谋篇布局，公司依托多年在核心优势领域的技术、能力、品牌等积累，以数据为驱动持续创新场景应用，在政企数字化领域不断拓展新的细分市场。在政府、企业多元参与、有效协同的数字经济治理新格局中，努力发挥公司价值，积极推动智慧政务深入发展，助力企业数字化转型。

经过在主营业务领域多年不断深耕和持续创新，围绕客户业务战略和能力建设，公司持续打造全方位覆盖客户业务场景的解决方案、软件和服务，满足客户持续增长的业务需求，积极助力客户战略落地和价值实现，获得市场广泛认可；同时持续增强的技术和业务能力复用水平，也是公司运营效率持续改善的重要保障。

2. 行业竞争日趋激烈，公司如何建设和巩固核心竞争力？

一直以来，公司高度重视核心竞争力的建设，并持续为之投入和努力。近年来，软件与信息技术服务发展日益成熟，产业集中度有所提高，人力成本的压力也有所增加，因此必须把握好主要客户群体在技术、研发、服务等方面的实际需要，落实好软件企业加强组织能力、提升运营效率、打造创新优势的发展要求，才能在竞争中生存、发展和成功。

在各界大力支持下，公司建设竞争力的主要策略与措施包括：（1）围绕客户业务战略的发展需要，发挥产品、服务、技术、人才、市场等优势，推动客户业务应用创新，帮助客户更好服务社会，并从中获得合理的商业回报；（2）坚持产业与行业专注，选择适合自身业务的成长策略和竞争策略，形成持续积累；（3）合理制定发展目标，整合协同业务资源，持续加强差异化竞争优势；（4）保持长期健康发展，扩大战略纵深，持续提升战略投入能力和风险抵御能力；（5）完善治理结构，弘扬企业文化，打造行业品牌，精进企业经营。这些策略与措施，既是公司独特的商业模式与发展策略，也通过有效的执行在公司的发展中充分发挥了应有的作用——适应了发展环境、增强了发展动能、把握了发展机遇、降低了发展风险。

关于公司主要竞争优势的总结还请见《2022 年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”之“三、核心竞争力分析”。

3. 公司法院业务仅涉及审判和执行？

公司在法院行业的产品覆盖客户全流程、全业务。在业务领域上覆盖法院的审判、诉讼服务、执行、管理四大业务领域。在应用种类上包括以下三类——

第一类是核心业务软件，贯穿于法院运行全流程，从诉讼、审判到执行，覆盖庭审、诉讼服务等业务场所，内外网并行设计。

第二类是应对不同场景的各类智能化应用，在各类业务工作中为法官提供业务辅助、提高业务质效。比如，基于法律知识图谱、自然语言识别等 AI 底层能力构建的审判阶段智能辅助工具，能帮助法官简单案件批量处理、复杂案件精细化处理，显著提高工作效率。

第三类是关键场所类产品，应用于法院的审判法庭、诉讼服务大厅等业务场所，帮助法官审判或为诉讼参与者提供服务。比如自助服务一体机，用于材料登记及材料的交互处理；诉讼风险评估一体机覆盖了主要的民事类纠纷案由，诉讼当事人可以根据案件要素输入进行分析，机器通过大数据为诉讼当事人分析案件诉讼风险并提供诉讼指引。

4. 公司在法院行业是否主要做定制化开发？

行业有很多规范性要求，因此产品具有一定比例的标准化特点，比如流程软件中遵循诉讼法是全国统一的。但不同地方法院可能存在本地化的要求，比如关联本地特色应用，因此会根据客户的新需求在标准化产品的基础上做一定程度的定制化开发。

5. 公司子公司华宇元典主要做什么？

北京华宇元典信息服务有限公司是公司于 2016 年设立的控股子公司。华宇元典作为法律人工智能的探索者和智能法律服务解决方案提供商，提供基于数据和 AI 双驱动的法律知识服务。依托华宇 20 余年行业积累和自身核心技术能力，华宇元典在智能核心中台“元典睿核”的基础上，研发了面向不同法律群体的法律产品，如元典智库、元典智慧法务管理平台等，其中智慧法务管理平台支撑了公司在人工智能领域的基础认知能力。此外，在商业法律服务市场，华宇元典积极为企业、律协、律所/律师等法律生态圈参与者提供全流程智能法律服务解决方案。

2022 年度，凭借法律专业化知识服务和法律 AI 的智能提效，智慧法务平台在大中型企业的法务信息化市场一举打开局面，赢得了融通地产、中信证券、中国绿发等位居行业龙头的标杆客户最终选择，客户询量、签单量和签单总金额较快提升。

6. 公司如何展望未来的信创布局？

公司一直将信创视为产业趋势，而非仅仅看作某项技术或业务。各行业相关业务落地的进度不一，有的处于硬件资源补充阶段，有的处于相关系统软件升级阶段，比如在近两年，法律科技领域的部分客户已经将核心业务系统迁移完毕。我们认为行业大势是确定的，公司相关战略方向也是坚定的。

	<p>风险提示</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
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26日