

证券代码：603171

证券简称：税友股份

税友软件集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-01

投资者关系活动类别	2022 年半年度业绩说明会
时间	2022 年 8 月 25 日 10:00-11:00
地点/方式	上证路演中心 (http://roadshow.sseinfo.com/)
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：张镇潮先生；董事兼财务总监：杨培丽女士；董秘兼副总经理：谢国雷先生。
投资者关系活动内容记录	<p>公司于 2022 年 8 月 19 日在上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn) 披露了《2022 年半年度报告及摘要》，为使广大投资者更加全面、深入地了解公司经营情况，公司于 2022 年 8 月 25 日 10:00-11:00 召开了业绩说明会，主要内容如下：</p> <p>1、请问 2022 年上半年公司 G 端的经营情况如何？预计下半年 G 端业务将有怎样的进展？</p> <p>答：上半年，公司 G 端业务受多地疫情影响，局端项目的现场验收工作较以往有所延后，实现营业收入 2.41 亿元，较上年同期下降 10.02%。目前公司 G 端业务均在正常推进中，项目验收有望在下半年加快进度，预计下半年 G 端整体的合同签订数量、金额将实现较快的增长。</p> <p>2、请问目前公司 G 端的项目实现了怎样的突破？</p> <p>答：今年以来，公司 G 端业务一方面积极深度参与并推动“金税四期”工程，另一方面持续发展大数据产品与服务体系。上半年数据计算平台 (BitFlow) 完成了中国信息通信研究院的“大数据产品能力评测”，并加入了大数据技术标准委员会，打造集数据开发、数据计算、数据集成管理为一体的大数据计算平台产品。公司自研的云平台服务集成开发框架已基本完成税务行业的阿里云、华为云、腾讯云的集成适配与服务化能力，实现异构云服务集成开发能力。</p>

此外，今年 8 月，公司连续中标国家税务总局的两个战略性项目（国家税务总局电子发票服务平台（二期）项目、国家税务总局应用支撑平台项目），进一步巩固了公司在税务数字化建设方面的行业地位。

3、请问公司未来 B 端 SaaS 产品的毛利率提升空间有多大？

答：上半年，公司 B 端 SaaS 业务充分利用数字化运营体系优势，保障了毛利率水平的稳健提升，毛利率较上年同期提高 4.56 个百分点，达到 71.44%。数字化运营体系的价值交付环节是今年毛利率提升的主要因素，目前，公司 SaaS 产品的标准化交付起步不久，还没完全稳定和成熟。未来，公司 SaaS 产品将逐步地实现分类自动交付，指引客户发现产品价值，并根据用户画像推荐对应的功能及指导使用。随着自动交付、智能应答等数字化运营体系的进一步完善，公司 B 端 SaaS 产品的毛利率则会有更大程度的提升。

4、董事长您好，我有以下 4 个问题望进行解答：①报告期内应收款项大幅增加，预计回款时间？②公司目前尚未完工验收的项目金额大概有多少？③报告期内增加的 1.1 亿短期借款的用途？④公司 G 端产品在除税务行业的其他领域的拓展情况，是否已有项目？

答：报告期内，公司应收账款大幅度增加主要是来自于 G 端项目，预计下半年四季度到明年初可回款；目前公司留有存货 2.77 亿元，主要受疫情影响，较多 G 端项目未完成验收，预计下半年验收进度将会加快；报告期内，公司增加短期借款主要用于日常经营流动资金使用。

未来公司将立足税务行业，计划以人社、医保作为突破口，围绕渠道服务、“一本账”服务、数据分析服务，通过人社税务互动、人社总省互动的策略推进新市场的开拓。

5、请问，公司股价持续走低，公司高管与大股东在二级市场有增持或股份回购计划吗？

答：上市公司的股价不仅取决于公司基本面，而且还受到政策、宏观经济环境、大盘走势、市场风格偏好等多种因素影响。如公司有增持、回购等资本运作计划，会在公开平台上及时公告。公司将专注做好企业的主营业务，提升核心竞争力，真实准确完整地披露经营情况，回报广大投资者。

6、请问 2022 年上半年公司 B 端的分层经营策略市场反馈如何？

答：上半年，公司 B 端持续执行客户分层、价值分级的战略，并聚焦高价值客户，实现客群的差异化运营，进一步优化客群结构与营收质量。公司针对大中、高成长类客户实行价值挖掘升级，对中小类客户重点保障价值实现，对基础会员类客户开展深价值交付，以提高其粘性及续费率。今年 1-6 月，公司高价值用户数实现了环比 59.5% 的增长，中小客群续费率维持在 85% 以上的水平。面向规模较小的财税代理客群，公司重点推进快速拓展客户规模的策略，上半年公司财税代理客群营业收入较上期增长 18.84%，付费用户较年初环比增长 20.4%。

公司分层经营策略得以良好落地，差异化运营的成效显著。

7、请问公司财税 SaaS 业务的核心竞争壁垒是什么？

答：公司凭借财税 SaaS 的税务管理环节，在行业中构筑了独特的领先地位，并在此基础上注重专业性产品的开发，通过税务领域逐步完善财税 SaaS 业务的核心竞争壁垒。目前，公司平台活跃用户超过 600 万，付费用户超过 400 万，用户续费率长期保持在 85% 以上。截至 2021 年，公司 SaaS 收入占 B 端收入达 96%。

综上，公司客户积累、品牌价值具备先发优势，SaaS 运营模式已十分成熟。

8、请问上半年在宏观经济下行的压力下，公司 B 端业务仍取得的良好成果的原因是什么？

答：首先，公司的客户分层经营战略得到了切实地落实，效果初步呈现，中小企业客群的高价值用户增长 60%，代理客群用户数环比增加 20%，营收增长 19%，创新业务营收增长 32%；其次，数字化运营体系也初见成效，在精准获客、集中交付、智能应答等方面都得到了较大提升，B 端的毛利率提升 4.6%。健康的商业模式使公司在经济的寒冬里展现出真正的价值。

9、请问在数字经济的大背景下，公司未来在提升 B 端 SaaS 业务客户 ARPU 值方面有怎样的优势？

答：发展数字经济已是国家战略，我国企业数字化转型的趋势会进一步加强，同时未来转型的主要力量有望集中在中小企业领域。针对中小企业客群，公司 B 端的客户分层战略使

得公司经营向高价值客群上移，优化客户结构，推出业财税融合服务、风险管理、优财惠税等高阶服务，以提高客户 ARPU 值，这对于公司客户开拓和业务成长都有着重要意义。

10、请问公司未来的整体发展战略是什么？

答：在 To G 数字化开发服务发展策略上，公司一方面将巩固在税务行业的领先地位，探索可持续发展模式；另一方面将深化数字化产品能力，立足税务行业，推进新市场的开拓。在 To B SaaS 订阅服务发展策略上，公司将对不同客群进行分层经营，针对中小企业聚焦高价值客户，提升产品服务价值，上探产品价值；针对财税代理客群抢占市场，提升市占率；加强大中、高成长类企业进行客户价值发掘，挖掘新的业绩增长点。

11、请问目前公司 B 端的 SaaS 订阅业务有怎样的市场优势？

答：在 To B SaaS 订阅服务方面，公司自 2016 年投资设立“亿企赢”品牌，致力于向全国几千万企业和财税人士，提供企业财税数字化综合服务。根据灼识咨询发布的《中国财税 SaaS 行业白皮书》研究显示，截至 2020 年末，公司在中国财税 SaaS 服务市场营业收入、用户数量均排名第一。截至报告期末，公司在涉税领域已积累 600 余万企业用户，400 多万付费用户，续费率达 85%，庞大的客户群体和较高的续费率为公司财税 SAAS 服务及相关服务内容的外延拓展奠定了良好的市场地位。

12、请问 2022 年上半年公司 B 端创新 SaaS 业务有哪些进展及亮点？

答：上半年，公司通过创新领域的 SaaS 业务持续拓宽经营边界。公司的创新 SaaS 业务主要以 PTS(薪酬个税社保)、GTS(集团税务)、ETS(灵活用工税务平台)为抓手，通过创新产品不断开拓新的市场。

报告期内，PTS 产品不断增强产品厚度，在银行、集团、人资机构、软件公司等多个特色行业客群完成了较大规模的拓展推广，市场布局进一步扩大；GTS 产品发布了 2.0 版本，大幅提高了系统的应用功能与覆盖范围，在证券、能源、房地产、化工、农业等行业实现了全面的推进；ETS 产品持续在多地推广试点验证，围绕非雇佣的灵活用工业态，探索高效、合规的整体解决方案。

	<p>13、请问公司在 SaaS 生态圈建设的布局是怎样的？</p> <p>答：公司通过为企业提供财税管理与咨询、经营决策支持、企业征信等领域的数字化服务，赋能企业的风险管理与效率提升。公司以“亿企赢财税服务联盟”作为雏形，联合财税代理机构、企业服务商、财税从业者、中小微企业，以数字化 SaaS 服务平台为基础，逐步构建一站式 SaaS 化管理平台生态圈。</p> <p>14、目前经济形势放缓是不是会不利于公司 B 端客户拓展？公司 B 端客户持续拓展未来销售费用率是否会持续居高不下？</p> <p>答：一方面，疫情的反复和经济形势放缓，数字化经营、线上办公更显重要，促使众多企业对财税数字化的需求不降反升。另一方面，相对成本较高的定制化财税软件，财税 SaaS 将极大降低中小微企业财税数字化门槛，是中小微企业的最佳选择。目前，公司 B 端产品已全面 SaaS 化，今年以来，公司通过落实客户分层经营战略，促进中小客群的续费率保持了比较好的稳定性；在新客市场开拓方面，公司通过对新产品的迭代更新，更加符合客户的预期。</p> <p>在 B 端 SaaS 业务坚定拓客的战略推进下，公司 SaaS 业务模式的研发费用和销售费用投入增长会先于营业收入增长，目前公司市场策略已取得良好的市场反馈，随着营销模式的不断成熟及未来公司收入不断增长，销售费用率将逐步下降。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>

注：公司严格遵守信息披露相关规则与投资者进行交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。