

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：2023-002

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 checked="" 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	参与公司2022年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023年4月18日 15:00-17:00
地点	“价值在线” (https://www.ir-online.cn/)
上市公司接待人员姓名	董事长：詹立雄先生 董事、副总经理、董事会秘书：林静颖女士 副总经理、财务总监：祝国辉先生 独立董事：鲍卉芳女士 保荐代表人：韩杨先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次业绩说明会召开前征集到的问题及业绩说明会召开过程中投资者提出的问题进行了回复,主要内容如下:</p> <p>1. 请问公司和下游客户合同签订的合作周期一般是多久? 答:您好! IT 基础设施运维服务合同周期一般是 1-2 年,感谢您的关注!</p> <p>2. 目前行业的下游需求情况是怎么样的呢? 答:您好! IT 基础设施服务行业的需求取决于下游行业客户 IT 投入的增长,国务院印发的《“十四五”数字经济发展规划的</p>

通知》明确提出，到 2025 年，数字经济核心产业增加值占国内生产总值比重达到 10%，数据要素市场体系初步建立，产业数字化转型迈上新台阶，数字产业化水平显著提升，数字化公共服务更加普惠均等，数字经济治理体系更加完善。随着各行各业数字化转型的持续推进，以及信息化建设的不断深入，IT 系统规模及复杂程度日趋增长。公司服务的客户涵盖金融、电信、政府、制造业、能源等众多产业，行业客户在数字化转型过程中，也将持续释放对于 IT 基础设施服务的需求。

3. 请问银行业客户营收同比减少的原因是什么？

答:您好！2022 年度银行业客户营收同比减少原因是公司银行业客户 2022 年度的系统集成采购金额有所减少。感谢您的关注！

4. 请问公司在政府及保险等其他金融业是否有新接入的订单？

答:您好！公司持续进行各行业客户的业务拓展，也包括政府以及银行业之外其他的金融行业等。感谢您的关注！

5. 各位公司领导好，了解到咱们去年的销售和管理费用是同比下降，请问具体的措施是什么呢，未来降本增效的空间如何？

答:销售费用同比下降的主要原因：优化销售投标系统，通过尽可能自动化的渠道实现标书的制作，减少人工成本；精简业务流程、提高销售人员效率、优化销售策略等，从而减少销售费用；管理费用同比下降的主要原因：优化人员结构，整合人才资源，建立科学的用人机制，提高工作效率，从而达到管理费用同比降低的目的！

6. 请问公司的竞争格局是怎么样的？行业内的主要竞争对手有哪些？

答:您好，公司所面对的竞争者可以分为原厂商、专业第三方服务商和非专业第三方服务商。与原厂商服务相比，公司竞争优势表现在：1、服务内容较为全面，能够涵盖客户 IT 基础设施

服务各方面的需求；2、服务方式更加灵活，可以根据行业用户业务特点提供相应个性化的 IT 基础设施服务；3、针对多品牌产品、异构平台化的 IT 基础设施，第三方服务商可提供一体化、一站式服务；4、第三方服务商的低成本、高效率的业务价值更容易获得客户认同。谢谢！

7. 请问公司未来的业绩增长点是什么？有什么发展规划吗？

答:随着“东数西算”工程正式全面启动，建设结构清晰、要素合理、能力齐备、迭代演进的数字化基础设施，已成为建设我国数字经济的重要战略布局。作为新基建的组成部分，信创产业的内涵是中国要逐步建立基于自己的 IT 底层架构和标准，形成自有、开放的 IT 生态。而金融作为国家重要核心竞争力及国家安全的重要组成，在信创体系中的地位举足轻重。随着信创产业的兴起，金融 IT 基础设施建设有了稳固基石，让其自主、安全的 IT 建设成为了可能。金融信创作为银行的主要投入方向，金融业务发展也随着市场需求向着自主、安全、低成本的方向发展。公司成立至今，一直专注于数据中心 IT 基础设施服务领域，公司深耕以银行为主的金融行业多年，作为“自主可控”国产化 IT 服务细分行业领军企业之一，未来几年，公司还将继续加大主业扩张的步伐，占领更高的市场份额；同时进一步扩张市场版图，从 IT 运维服务向金融信创各领域全面延伸，为金融行业客户提供包括咨询服务、软件产品及实施服务、应用软件开发、运营外包服务、系统集成及增值服务等多个领域的全方位信息化服务，打造“自主可控”国产化 IT 服务的全市场版图。

8. 领导您好，请问公司是如何维护与下游客户的关系，同时是采取什么渠道去拓展新的客户的？

答:您好！作为轻资产的科技公司，公司打造核心竞争力的关键在于留住人才，制度的激励作用能够促使人才团队更高效的方式去追求更丰厚的利润。公司的发展一直立足于制度创新，尤

其是销售制度上的创新。客户的增加、业绩的增长，离不开销售人员的市场拓展。销售人员与公司之间、销售人员之间的利益和收入分配制度是公司运营中最大的不确定因素：如果没有公平合理的分配制度，没有行之有效的激励政策，即使企业的技术再先进，也可能失去市场。公司不断地通过人才管理和激励制度的创新，打造了一支精锐的销售团队，不断拓展新的客户和市场。

9. 请问公司目前主要原材料的价格趋势如何？

答：受到宏观环境的影响，报告期内，备件采购价格略有上升！

10. 请问原材料价格波动对公司的影响程度是怎么样的？公司会采取什么措施面对？

答：2022 年度，公司的备件成本占营业成本比重的 2.34%，所占比重较小，价格波动不会产生较大影响！公司会根据所维保的台套数，设定相关备件的最小持有量！公司利用电子招标采购系统，按照最低价格中标原则，进行备件采购！

11. 公司研发投入的方向是什么？

答：您好！公司紧紧围绕“坚持技术领先”的发展战略，多年来一直致力于 IT 基础设施服务的高端技术研发。关于公司具体的研发项目，请参阅公司披露的 2022 年度报告正文“管理层讨论与分析”之“四、主营业务分析 4、研发投入”部分。谢谢！

12. 公司应收账款同比增加的原因是什么？回款周期需要多久？

答：公司应收账款同比增加的主要原因是受宏观市场因素、复杂严峻的外部环境及部分项目延期验收等因素影响，导致公司报告期内应收账款增加！回款周期的长短是与业务类型相关，在合同中有明确约定！系统集成业务回款周期一般 3-6 个月，运维服务业务的回款周期一般是按季度回款！

13. 公司所在行业是否有进入壁垒，公司的核心竞争力是什么？

	<p>答:公司的核心竞争力一方面来源于坚持核心技术研发与创新,另一方面也在于经过长期的耕耘,公司在主营业务领域具有全面的高级别资质、项目管理体系,丰富的企业客户服务经验,与供应商、客户建立了良好、稳定的合作关系,打造了富有竞争力的打造品牌与客户资源护城河,为公司持续业务拓展提供了有力的支撑。</p> <p>14. 公司下游客户是否有国外客户,比例是多少?</p> <p>答:您好!公司下游客户以国内客户为主,公司在新加坡设立的全资子公司有少量国外客户业务,收入占比不超过1%。感谢您的关注!</p> <p>15. 华北区的营收同比减少 21.02%而华东区域应收同比增加 35.64%的原因是什么?</p> <p>答:华北区的营业收入同比减少21.02%的主要原因是报告期内系统集成业务同比减少5.05亿,运维业务同比增加1.83亿;华东区域营业收入同比增加35.64%的主要原因是系统集成业务增加所导致。感谢您的关注!</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年04月18日