

证券代码：301378

证券简称：通达海

## 南京通达海科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券 孟德伟、陶韞琦、刘雯蜀 中信建投自营 刘岚 华夏久盈 刘强 中信证券 周晓波 星石投资 陈启腾 上投摩根 薛晓敏 进门财经 胡婉琴 交银施罗德 杨茉然、周中 银华基金 王翔、刘洛宁 泰旻资产 潘乐秀 兴业全球 谢治宇、乔迁 海通自营 刘蓬勃 泰信基金 李其东 荷和投资 何明 新华基金 张帅 财通资管 徐磊 海南泰昇基金 张誉宁 中信证券自营 林峰 煜德投资 王亮 华泰保险资管 朱荣华

	<p>浙商证券研究所 赵乐</p> <p>永赢基金 胡亚新</p> <p>汇添富 李泽昱</p> <p>富国基金 陈天元</p> <p>兴全基金 朱可夫</p> <p>交银施罗德基金 余李平、黄浩峻</p> <p>安鹏</p>
时间	2023年4月26日 - 2023年4月27日
地点	公司会议室及线上会议
上市公司接待人员姓名	<p>副总经理、董事会秘书 张思必</p> <p>证券事务代表 綦丹蕾</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司业绩情况</b></p> <p><b>1. 基本情况介绍：</b></p> <p>主要从事法院业务系统研发和应用，覆盖 2800 多家法院，2023 年 3 月 20 日在深交所创业板上市，注册资金 4600 万元。</p> <p><b>2. 业绩报告：</b></p> <p>面对宏观经济增速下滑、不确定性因素增加的不利经济背景，通达海坚持立足核心业务、核心客户，积极应对外部变化，维持公司正常经营和发展。2022 年公司合并财务报表实现营业收入 4.63 亿元，同比增长 2.78%；净利润 9026 万元，同比下降 8.65%；扣非归母 8364 万元，同比下降 7.95%，</p> <p>2023 年一季度业务恢复正常开展，但由于收入滞后，一季度营收 8488 万元，同比增加 8.04%，归母净利润 554 万元，同比下降 27%。</p> <p><b>(1) 业务情况：</b></p> <p>应用软件开发实现收入 2.72 亿元，同比下降 11%，应用软件开发服务 1.33 亿元，同比增加 38.33%，司法辅助服务实现营收 5189 万元，同比增长 20.67%。</p> <p>法院业务为公司核心业务，2022 年实现直接销售收入为 2.02 亿元，占收入 43.59%，对企业客户和集成商的销售收入为 1.99 亿元，同比增加 26%。</p> <p>基于法院基本业务，法院对其他跨部门、行业具有协同化需求，主要是银行和邮政。</p> <p>银行方面 2022 年销售收入为 5789 万元，同比下降 13%；其中</p>

破产一体化平台服务及产品收入合计 2300 万多，同比增加 57%，

2022 年银行+邮政共实现收入 8310 万元，其中，破产一体化平台在全国 8 个省共 51 个地级行政区形成区域落地，31 个地级行政区为 2022 年新拓展，后续还会增长。

2022 年邮政送达平台总共落地 8 个省，67 个行政区，实现收入 2520 万元，同比增长 67%。

**(2) 产品情况：**主要围绕法院办公办案、办案辅助、业务协同需求进行研发、改进。重点是智能化提升、智能化辅助、类型化案件的辅助办理、大数据相关应用。

**(3) 技术情况：**目前研发重点为 AI、大数据、移动端应用技术。

## 二、Q&A

**Q：公司客户覆盖度高的原因？**

**A：**公司在全国法院的基础平台审判流程管理系统现在有 989 家法院（28%），执行流程管理系统有 24 个省，合计 2749 家法院（78.45%）。

占有率高是长期积累形成的。公司深耕法院，坚持持续服务、迭代，所以客户越来越多，公司成立 28 年，全国 2800 多家法院，占有率和口碑都是一步步积累起来的。

**Q：从未来的业绩增长来看，公司如何提升市场空间？目前行业竞争格局？法院需求分为哪些产品，公司如何把产品推荐到存量客户或新客户中？**

**A：**法院软件产品种类数量很多，有的高院、中院仅通达海的产品可能就有 40 多种，公司全部产品系列近百，虽然公司审判、执行基础平台合计覆盖 2800 家法院，但由于产品众多（包括基础产品+细分产品、子系统等等），还有很大部分没有覆盖到，还有很大市场空间。

**市场格局：**市场上有很多供应商，华宇软件和通达海处于领先地位，审判、执行基础平台合计起来覆盖 80%，执行系统合计起来甚至超过 90%。但子系统还有很多空白，公司也可以将一些子产品推广基础软件平台不是通达海系统的法院用户。

**未来法院应用拓展方向：**子系统的拓展等等，新应用、新产品一直不断增加，10 年前、20 年前也不会想到今天的产品和应用，不

会建设到头。

**Q: 公司在 AI 上的投入和布局? 未来法院哪些产品可以做智能化升级?**

**A:** 法院电子卷宗的特点: 数据总量大、质量比较好、时间比较长, 为大数据和人工智能应用创造了很好的基础和条件; 此外, 法院业务链条很长, 各个环节点都有智能化应用需求。公司也提供了一些智能化应用。

后续法院智能化应用的大概方向有: 辅助办案、辅助管理、辅助决策、辅助风险防控。

**Q: 文本类大模型非常适用于法律场景, 公司是否有关于这方面的探索? 未来如果技术成熟, 在哪个法律环节中有比较大的用途?**

**A:** 大模型发展很快, 我们在关注, 包括国内大模型的发展, 相关政策要求等, 未来不排除合作, 但目前没有安排。

法院智能化场景非常丰富, 各个节点都有智能化应用需求, 从应用角度来看, 电子卷宗创造了非常好的条件, 卷宗的后续应用有很多机会, 包括裁判文书等具体场景和产品, 公司相应产品也已在法院使用, 也有较好效果。

目前公司为法院提供裁判文书自动生成辅助, 如果未来大模型能够运用到律所, 实现起诉状自动生成, 也会为律师带来许多便利。

**Q: 公司的法院信息化的景气度? 预计在哪个季度有行业的回升?**

**A:** 从收入角度来看, 法院的季节性明显, 按照往年规律, 前两个季度一般, 更集中在四季度, 订单、回款、收入确认都比较靠后, 公司一季度效果也不算理想, 但从订单角度来看各方面都在恢复, 至少从需求角度来看, 需求都在, 后面还会继续建设。

**Q: 公司的平台业务的详细发展空间和进度?**

**A:** 平台业务三大类, 主要针对法院与邮政、银行等行业用户间的业务协同。

法院集约化送达服务平台: 实现法院和邮政之间的业务协同, 与法院业务系统对接, 提供短信通知、电话送达、网上送达、公告送达、委托送达、外出送达、邮寄送达、来院领取等多种送达方式,

2022 年公司已经与全国 8 个省、67 个地级行政区展开合作，2022 年实现收入 2500w+。

**破产一体化平台：**为债权人、破产管理人、法院以及相关当事人搭建互联互通桥梁，法院对线上对公告、接管财产和文件、债权申报与审查、破产宣告、财产分配等流程进行动态监督管理，债权人在平台上可以了解案件进度、补充材料、参加会议等等，目前收入还是主要以产品销售为主，未来公司重点推平台服务模式，2022 年销售收入+服务费合计实现收入 2300w+。

**金融纠纷一体化平台：**对银行积压的信用卡、小额贷款等纠纷和坏账进行协同办案，这些案件数量很大，通过搭建平台实现在银行端把案件事实、证据表述清楚，批量化发给法院，法院在平台上可以批量化立案、发送通知和审理、批量化出裁决书等等，目前还在探索尝试过程中。

平台业务是公司近几年重点推进的业务，邮政和破产进展不错，大约都有 60+地级市在使用。

**Q：银行批量立案和破产，服务费形式和软件形式是否都有？**

**A：**是的，现阶段银行破产一体化平台、小额金额一体化平台，但是产品销售、平台服务收入都有。其实，邮政送达平台起初也都是先卖软件产品，后来一步步演变成、发展成以平台服务为主，按照案件数量收费。

**Q：这些业务会接入到其他环节吗？比如法律服务，收入来源不只是法院，而是整体法律服务市场或其他客户预算中抽取？**

**A：**公司也一直在努力，2022 年邮政+银行总收入 8300 万，都是通过法院以外的其他行业用户取得的收入，在法院内部的收入经费来源也不全是信息化的费用，比如司法辅助服务，是来源于法院办案经费。

**Q：法院的数据是否可以用来训练，谁的数据量和数据质量更好？以什么形式训练？公司通过什么方式参与？**

**A：**数据是法院的，是非公开的数据，法院业务数据汇聚按照相关要求汇聚到中院→高院→最高院。对于法院来说，本中院辖区范围内近几年同类型案件的裁决是主要参考。公司在为法院进行产品研发时常常在设计过程中和法院有充分的沟通、讨论，产品预训练

	<p>也在要法院内部进行。公司自己没有法院数据。</p> <p><b>Q:</b> 公司的软件开发毛利率达到 70%，比很多政务信息化公司的水平高，是否可以说明公司产品的标准化程度高？未来趋势是什么？</p> <p><b>A:</b> （1）通达海应用软件开发毛利率高低与软件合同中自主软件的比例有关，公司相对来说是单纯的软件公司，很多硬件销售类业务没有涉及，所以公司应用软件开发产品的毛利率比较高；</p> <p>（2）另外一个原因，是 2022 年企业类业务比重上升，公司销售给集成商的业务中几乎 100%都是通达海的自主软件产品，所以，这类业务比重升高会拉高应用软件开发的整体毛利率。</p> <p>从公司应用软件开发毛利率来讲，未来几年应该还会保持相对较高的毛利率水平，当然后期要看合同中第三方产品的比重是否会提高了。</p> <p>（3）某种程度上也和公司在设计过程中的一些考虑因素有关，通常是法院提出产品需求，公司进行研发，虽然不同区域法院的需求差异比较大，但也有很多共性，法院之间很多规则和痛点也基本相同，所以在产品开发过程中公司会尽量考虑产品的通用性。</p> <p><b>三、总结</b></p> <p>法院业务特点：应用场景丰富。</p> <p>公司优势：公司产品化能力比较强，用户提出需求，公司能够实际落地。</p>
<p>本次活动是否涉及应披露重大信息</p>	<p>本次投资者关系活动中没有发生未公开重大信息的泄密。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>