

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：2023-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	华福证券 王鑫昞、朱珠 东海基金 陆天繁
时间	2023年5月5日 - 2023年5月6日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 张思必 证券事务代表 綦丹蕾
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 关于平台业务，公司的平台运营产品跟公司目前的软件产品有什么区别，是原本就有的还是额外独立运营的产品？毛利率比较高，成本是什么？目前渗透率如何？</p> <p>通达海平台运营产品提供一种 SaaS 化服务模式。本身是公司研发的软件产品，初期也曾经采用产品销售模式。后来公司针对一些使用比较稳定、量比较大且有持续性的业务，探索提供 SaaS 化服务，也就是平台运营模式。目前公司运营中的 SaaS 平台有三个。用户不需要购买软件，而是按照使用量来收费。比如送达业务，法院在办案过程中有大量的文书文件需要传递给当事人，包括开庭通知、证据材料交换、判决书等等，文件量很大，之前主要是通过邮政邮件，法官逐个办理，工作量大。现在的办理模式是法院与当地邮政部门合作，将送达业务整体打包转由邮政部门代办，通达海送达平台为邮政、法院之间提供关于司法送达业务之间的业务办理、信息交互、管理监督等功能。计费方面，比如说，法院、邮政之间按照平均一个案件 100 元的价格结算，通达海按照一定比例与邮政部门结算平台服务费，每个法院的案件</p>

量比较稳定且持续，对邮政来说整体收入也有一定保障。

平台运营模式日常成本主要是平台的运营维护人员支出，个别项目初期部署时有成本投入，会在具体项目的合同期内分摊。总体看，平台模式毛利率比较高，公司招股说明书上曾经有披露，大约 60%。

2022 年末，公司集约化送达业务覆盖 8 个省的 67 个地级行政区，主要还是针对中院与当地邮政部门之间的合作；破产一体化平台在 8 个省的 51 个地级行政区上线。

2. 破产平台目前如何推进？

各地政府基于改善营商环境的需要，对一些长期资不抵债的企业进行破产处理，该破产就要破产。公司的破产一体化平台为相关各方，包括破产清算人、破产管理人、法官、债权人、债务人提供服务，共同处理案件。

目前破产一体化平台主要是银行采购，银行是破产案件的主要债权人。2022 年产品销售+破产一体化平台运营总收入在 2300 多万，现在还是销售更多一些。公司提供 SaaS 服务平台，需要和当地法院接通，完成部署。

3. 是不是全国法院的基础平台系统已经建设完成？底层的审判、执行平台是通达海建设，是不是子系统只能使用通达海的？在非公司审判基础平台的区域，公司如何介入建设子系统？公司执行市占率已经很高，那么增长空间在哪里？

审判、执行基础软件平台是所有法院都有的。但是法院应用软件系统有很多种，不是单独的一套系统，在基础软件平台上还有很多的子系统，通达海审判、执行、审判管理、诉讼服务都有 10 多种、20 多种软件。各个子系统也不是每个法院都需要建设的，至少不是当前阶段都必须建设。每个法院情况不同，建设需求和内容也不完全相同。

我们披露的市场占有率，是从审判、执行基础管理平台角度统计的，其他类型应用系统没有统计数据，也不是所有法院都建设的。

审判、执行基础平台是通达海的区域，上面的子系统也不一定非要是通达海的产品，但是通达海产品相对来说更有优势，在数据对接、界面一致性、操作习惯方面都更便利，也不需要各个系统间频繁登录、退出。

同样，在审判基础平台是其他供应商的区域，也可以推广销售通达海的

审判类子系统。其实在不少非通达海审判基础平台的区域，也有通达海的审判类产品在应用。通达海是行业内的知名公司，在许多审判基础平台是其他供应商的区域，也在使用通达海的执行案件信息管理平台，公司也有驻场服务人员，这样也为推广公司其他产品带来了便利。

在执行类产品方面，同样是在基础管理平台之外，还有多种子系统，比如网络查控系统、执行指挥中心实体化产品、执行款管理系统、标的物精细化管理产品等，这些产品的推广仍然有许多机会。

4. 法院信息化系统的地域特征不太明显，是不是不能仅仅靠与政府的关系参与？法院整体市场空间如何测算？

法院信息化经过这么多年的建设，许多供应商跟不上退出了，当然也有新进入的供应商。法院在选择供应商时，还是比较慎重，通常会选择市场知名度高、有长期行业服务经验和能力的供应商，现在法院选择供应商范围其实比较有限，主流还是行业内知名公司的产品。

市场空间方面，只能按照全国法院信息化建设的预算作为参照，地方法院之间的差异也比较大，江苏广东等发达地区的规模相对大，但是一些偏远、经济不发达地区预算就少一些。

5. 公司软件产品是定制化开发转化为标准化产品，目前产品标准化程度有多高？通用性是否还有上升空间，毛利率最好预期有多少？

公司产品一类是公司根据各地需求自己研发出来推广的，还有的是个别用户首先提出需求，公司研发后在其他法院推广的。

即便是个别法院用户首先提出来，通常公司在新产品定制研发的过程中也都会考虑未来推广到其他法院的问题，实际上各地法院业务需求有差异，但也有很多相似之处，主要是发展阶段有差别。所以在某家法院提出需求之后，公司会结合各个法院的类似需求，进行讨论分析，尽可能形成通用化的产品。后续推广到其他法院，可能有 80%的功能已经满足了，不会再从头开始研发。

公司近年应用软件开发项目，平均毛利率在 60~70%之间，但是有的软件项目毛利率可以达到 90%以上，纯粹的软件安装项目一般来说毛利率比较高，而且现在平均毛利率 60~70%的应用软件开发项目中成本里面已经是分摊了

	<p>部分综合人员的成本，这部分人员不是服务于具体某个项目。</p> <p>6. 公司收入有直接来自法院的收入，也有来自集成商分包收入。对华宇、浪潮主要是哪些业务？</p> <p>法院招投标时，有时候会把不同类型的产品打包一并招标，简化内部审批流程。在一些项目中，可能浪潮或者华宇是法院项目的总包商，可能包括了各类硬件、服务器、多家供应商的软件产品，涉及通达海软件的部分再由总包商向通达海采购，这种情况下，浪潮、华宇就是我们的客户，在收入的客户分类上，记在企业类。华宇有的时候是总包商，之后向我们采购通达海的软件产品，反过来也一样，在通达海作为总包商的项目中，可能需要向华宇采购，因此对华宇就既有销售也有采购。</p> <p>企业分类里面大部分最终客户还是法院，里面有一小部分是来自邮政部门的收入，现在规模不大，就没有单独区分，只是把银行类单独区分出来了。</p> <p>7. 公司在大模型领域有什么进展或规划？法院数据可以用来训练大模型吗？</p> <p>目前看来垂直行业应用大模型可能是未来的趋势，新技术出现的时候行业内的企业都会很重视，公司也一直在关注大模型产品和技术的发展趋势，现在国内发布了许多大模型进行测试，公司也收到了一些邀请，但是目前公司也没有更具体的安排，但是未来不排除这种可能性。</p> <p>开展大模型在垂直行业的应用研究，还是要遵循法院的意愿、要求，与相关法院共同研究，进行数据训练，案件信息所有权属于法院，保密性要求比较高，公司不能保留法院数据。</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>