

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：2023-005

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	<table border="1"><thead><tr><th>姓名</th><th>机构</th><th>姓名</th><th>机构</th></tr></thead><tbody><tr><td>范圣哲</td><td>国海证券</td><td>周实</td><td>万家基金</td></tr><tr><td>张毅</td><td>泰康基金</td><td>邓益萌</td><td>鹏华基金</td></tr><tr><td>周妍</td><td>泰康基金</td><td>吴晓刚</td><td>广发基金</td></tr><tr><td>李金龙</td><td>东方基金</td><td>谢子情</td><td>华夏基金</td></tr><tr><td>祝姍婷</td><td>民生加银基金</td><td></td><td></td></tr></tbody></table>	姓名	机构	姓名	机构	范圣哲	国海证券	周实	万家基金	张毅	泰康基金	邓益萌	鹏华基金	周妍	泰康基金	吴晓刚	广发基金	李金龙	东方基金	谢子情	华夏基金	祝姍婷	民生加银基金					
姓名	机构	姓名	机构																									
范圣哲	国海证券	周实	万家基金																									
张毅	泰康基金	邓益萌	鹏华基金																									
周妍	泰康基金	吴晓刚	广发基金																									
李金龙	东方基金	谢子情	华夏基金																									
祝姍婷	民生加银基金																											
时间	2023年6月14日 14:00																											
地点	安华发展大厦8层，银信科技会议室																											
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：林静颖女士																											
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>公司董秘林静颖女士简要介绍了银信科技的主营业务、发展历程、客户情况。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司 IT 基础设施运维在银行业的市占率为多少？公司竞争对手的具体情况？</p> <p>答：IT 基础设施运维的细分行业较分散，总体来看仍为比较红海的市场，市占率方面公司没有确切数据，但在银行业公司的市占率相对比较大。</p> <p>行业内友商可分为几类：（1）进口设备原厂（如 IBM、</p>																											

Oracle 等)：此类企业保外服务价格高昂，公司可提供与原厂同质但价格较低的运维服务，故其市场份额逐步被第三方服务商取代。(2) 传统系统集成商(如华胜天成、神州信息等) 此类企业可提供第三方基础设施运维服务，但主业为传统设备集成，该业务不是公司主要投入。(3) 与公司类似的第三方运维服务商：已上市的包括天玑科技、荣科科技和中亦科技。(4) 软件开发商(如东华软件等) 该类型公司与系统集成商一样，运维服务并非公司主业并且服务主要集中在自己开发的上层应用系统。

2、银行数据中心是只有总行的单一数据中心吗？大行在招标时数据库是否会集中交给一家公司做？

答：银行数据中心服务以总行为主，但由于监管规定，银行拥有灾备中心(同城灾备、异地灾备)等多个数据中心。因此各大银行每年的数据中心整体运维服务一般不会只交由一家公司进行服务，可能会由两三家甚至是多家一起做。

3、公司运维服务增量是否基本为新客户？

答：公司在保有原客户基础上，增量主要来自于新客户的贡献。公司整体业务为销售导向型，故对销售队伍建设和优秀销售人才的引入较为重视，目前公司每年客户数量呈不断增长趋势。

4、银行数据中心建设是否具有周期性？周期底部是否影响公司收入？

答：银行数据中心建设有波峰波谷的周期性特征。如今年某银行投入较大新建数据中心，明年可能会投入减少呈现小部分增量，一般两到三年为一轮次。由于公司客户较多，故行业周期的升高和降低不会对公司收入造成过多影响，业务总体分布较为平均。

5、公司收入提升更多来自于行业整体需求提升还是市占率的提升？

答:两方面因素都存在:过去几年银行 IT 投入不断增长,市场增量存在;同时业务增量业也取决于公司的拓客能力。

6、公司运维服务如何定价?

答:运维服务定价取决于客户预算和业务竞标的具体情况。公司在综合服务上有优势,能为服务器运维、存储运维、数据库运维、中间件运维等多方面提供服务。公司在中标之后,全年服务价格一次性按合同规定,如需更换配件由公司自己承担成本。

7、银行为何在毛利方面低于运营商?

答:公司披露的数据为综合毛利率,该数据叠加了系统集成业务。由于公司每年为银行做系统集成业务较多(系统集成毛利较低),故拉低了银行业的综合毛利。银行和运营商运维服务基本相同,公司负责底层基础设施运维,数据中心架构基本一致。

8、公司运维业务客户在能源、券商、保险收入增速较银行较快,银行 IT 投入是否进入平稳发展期?

答:银行 IT 支出在前几年大规模增长,近两年增速相对放缓,能源、制造行业数字化改革较晚,近年来国家政策的引导和数字化发展,能源、制造行业 IT 投入显著增加,故运维服务需求增长较快。

9、公司销售考核机制是什么?

答:考核指标分为:为公司贡献的收入、项目毛利以及项目回款情况,毛利在三个指标中权重占比最大。

10、运维业务在 IT 服务里是否刚需,银行缩减 IT 投入的保留优先级在哪类业务?

答:对于大行来说,软硬件等设备采购占支出大头,运维服务占大行整体 IT 投入份额较小,但由于银行对系统的高可靠运行需求和监管要求使得运维业务较刚性,但同时业务波动平缓,不会有大的增长或下降。

11、销售和工程师对于不同行业的数据中心维护是否通用？

答:理论上销售和工程师在业务上是通用的（IT 基础设施是通用的），销售角度在某一个行业的客户积累大有利于业务的拓展，故销售会侧重不同行业，但后端技术上没有行业差别。

12、运维业务毛利较高，公司是否在费用管控方面有较大空间？

答:公司人员费用管控较好，运维行业人员复用率较高，对于公司人员在全国的广泛布局情况，此特性更易产生规模效应。

13、公司如何提高工程师周转率？公司工程师是否可采用外包模式以降低成本？

答:公司有全国工程师指挥调度系统，该系统为公司自建，一旦有业务后，工程师手机上会出现工单需求，工单信息包括工作和开始和结束的时间，工作时长等实时信息。公司也会根据后台数据反映的工程师紧俏程度决定是否招聘新的工程师以满足需求。

公司需权衡客户体验、对客户服务质量与人员成本的关系。如公司采取外包模式，出现重大事故或任何问题，会影响明年的订单情况，故现在工程师不采用外包模式。

14、调度系统是否能够实现对外销售？

答:公司有开发调度系统的能力，但调度系统与管理制度体系、公司文化等有关，系统服务于业务需求，总体开发壁垒不大。

15、公司如何吸引销售人才？

答:To B 公司销售是较重要的资源，公司销售激励和分配制度较为透明，主要依靠有吸引力的销售制度吸引不同行业的销售人才。同时，公司上市前和上市后也有过几次股权

激励，进而鼓励工作积极性。

16、银行订单的回款周期？

答:系统集成项目 3—6 个月内会收到回款，全年度运维服务在年底收到回款。

17、公司未来扩展的新领域是否只考虑运维业务？运维行业和集成行业那个增速更快？

答:公司也会考虑在某些行业拓展集成业务（如能源制造行业的大型企业），是否做集成业务与毛利和回款能力相关。

增速方面，由于全社会加大 IT 投资，业务放开集成业务增速要高于运维业务，但公司出于对客户群体有所选择的考量，订单放开较为谨慎。

18、公司 2020 年系统集成增速较快，2021 年运维服务增长较快，是否与行业整体需求爆发有关？

答:与行业需求增加有关。公司的销售策略每年没有太大调整，整体步调较为一致，2020 年集成订单增加主要系大行 IT 投入增加。

19、AIOps（对监控数据进行商业分析）对银行的需求有多大？

答:运维行业的整体发展趋势是，未来运维不可能全靠人工完成，故各类软件监控产生的数据将会发挥越来越大的价值。过去此类数据价值尚未得到很大的价值挖掘，未来可能通过相关算法得以更好利用。

20、公司历史上是否出现大额回款出问题的情况？

答:公司暂时没出现此类情况，与公司客户结构和系统集成业务的谨慎程度有关。

21、相比进口设备，设备国有化背景下供应商层面公司的议价能力如何？国外国内设备采购模式？

答:购买国有设备和购买进口设备相比，议价能力没有

	<p>明显变化。</p> <p>运维服务方面：公司议价能力较强（主要为采购小型备件，此类产品因流通渠道丰富，采购渠道完善本身价格不高）</p> <p>系统集成方面：国外设备利润空间更大，国产设备利润空间更小。（国外大厂给系统集成商折扣较大，国内厂商由于市场竞争原因利润空间不大，故系统集成商利润空间也被相应缩小）。</p> <p>采购模式方面：部分通过原厂直接采购，部分通过经销商采购（一级二级总代），国内设备是否折扣以及折扣比例根据采购量和单个项目采购金额而定。</p> <p>22、公司一季度业绩下滑原因？</p> <p>答：与集成业务收紧（去年开始）有关，公司近两年集成业务下降，经济形势不明朗周期公司较为保守。未来将视情况而定。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年6月14日