

南威软件股份有限公司投资者关系活动记录表

记录表编号：2022-002

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	<p>中信证券：杨泽原，李康桥；海通证券：杨林，殷怡琦，朱健，上官灵芝；兴业证券：杨本鸿；环球网财经频道：田刚，吴明奇；国安信银：蔡志盛；Hidden Lake：陈贝拉；鸿道投资：方云龙；中信证券：符俊；中信建投：胡立超；正圆投资：刘昱含；长盛基金：钱文礼；千合资本：邵珠印；华夏基金：施知序；北信瑞丰：石础；九昇科技：陶森；南方天辰：田鲁；国寿养老：徐宝龙；万博兄弟：徐治翔；成泉资本：张梦圆；观富资产：张文倩；中信证券：张玥；致顺投资：朱贺凯；平安基金：王修宝；恒远资本：卞大利；九泰基金：邓茂；源乘投资：刘建忠；兴华基金：高伟绚；华融证券：庞立永；中邮保险：朱战宇；中债信用增进投资股份有限公司：张彬；上海焱牛投资：周洁钦；中信建投证券：徐博；施罗德：谢恒；广银理财：陈桂；兵工财务有限责任公司：刘宇婷；景泰利丰基金：吕伟志；华夏基金：佟巍；亚太财险：董佳灵；嘉实基金：谢泽林；方正富邦基金：张婷；国泰基金：彭凌志；国寿安保基金：张帆；Franchise Capital Limited：姚铁睿（Terry）；上海明河投资管理有限公司：姜宇帆；上海健顺投资管理有限公司：高冉；诺德基金：黄伟；大成基金：吴翰；Value Partners Group：刘幸；红杉中国：Yan Huichen；汇华理财有限公司：张运昌；华能贵诚信托有限公司：王倩云；煜德投资：王秀平；大通证券：夏立秋；国寿安保基金：张帆；广发基金：顾益辉；恒远资本：张立东；清华基金会：祝斌；金元顺安基金：侯斌；铭深投资：赵子博；深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司：江昕；线上客户：余刚；尚正基金：朱汉江；平安基金：徐子翔；国泰证券投资信托股份有限公司：Albert Cheng；朱雀基金：程燊彦；阳光资产管理：张鹏；峰境基金：潘峰；泓</p>

	德投资管理有限公司：朱裕君；燕创资产管理：陶庆波；北京京瑞私募基金管理有限公司：王浩；汇添富基金：董霄；三鑫投资：郭玉燕；传奇投资：刘雅倩；博威投资：吴广利；江信基金：王伟；上海健顺投资管理有限公司：邵伟；上海中域投资有限公司：袁鹏涛；万家基金：黄莉媛；Sequoia China Equity Partners Hong Kong：张天朗；Manulife Group：李文琳；上海线上客户：杜奕；申万宏源证券：余洋；中信银行：张阿芳；磐厚动量：于昀田；东北证券：肖思琦等。
时间	2022年8月12日下午16:00-17:30
地点	北京市丰台区汉威国际广场4区3号楼9M层会议室及线上会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长：吴志雄 公司董事会秘书：魏辉 公司运营中心总裁：洪创业
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司管理层就投资者主要关注的问题与参会者进行了互动交流。</p> <p>（一）华润收购后公司是否有更具体的战略规划？具体在哪些方面会有业务合作？</p> <p>【公司回复】南威和华润的这次定位为资本股权的重组，是一次重大的战略安排。华润通过定向增发 29.87% 股权，认购了 1.72 亿股份，再加上我作为当前实际控制人转让了 8.556% 的股权，使得华润数科成为公司控股股东，第一大股东和我第二大股东之间股份占比差距 5.01%（国务院国资委要求实际控股第一大要比第二大股比差距要超过 5%）。</p> <p>今后，华润数科和南威整体上是一家公司。南威的四大定位：未来将作为华润数字经济板块经营的主平台，政府和企业数字化业务的唯一业务平台，“TO C 业务”创新平台，开展数字经济板块资产投资并购的资本平台，打开新的发展空间。</p> <p>数字经济板块经营的主平台：华润数科是华润当前唯一的数字经济平台，当华润数科跟南威重组成一家之后，南威就自然而然成为中国华润全球数字经济的主平台。为了达到这个目标，就要让华润实际控制南威。华润是国际化、市场化程度很高的企业，是中国历史悠久的央企，1938 年成立，为抗日战争解放战争和</p>

新中国的成立立下功绩的一家企业。

南威承接华润的使命，必然要做大做强，目前正在加快推进合作。下周一要进行南威和华润数科的第一次业务协同沟通会。

政府和企业数字化业务的唯一业务平台：华润最强的就是企业信息化，他要管理这 2 万多亿的资产，去年营业收入 7000 多亿、利润 600 多亿，这样的一个跨国大集团、世界 500 强的企业，必然要通过信息化。南威作为华润政府和企业唯一的信息化平台，南威将依托华润的央企身份全面拓展数字政府业务，依托华润的业务赋能、企业信息化业务注入来快速成熟南威的企业信息化，不仅服务政务信息化，还会服务全国的企业信息化。

TO C 业务创新平台：南威有电子证照的优势，有城市通平台的优势，结合华润通承载的数亿消费终端用户，未来会推动华润 TO C 平台运营服务，来打造新的业务增长极。

开展数字经济板块资产投资并购的资本平台：未来华润还将通过南威这一平台来开展投资并购，通过外延式的投资并购来促进南威的快速增长。

华润集团、华润股份有限公司、华润数科分别出具同业竞争的承诺函，承诺不跟南威的主营业务进行同业竞争，今后再有政务、企业信息化、TO C 业务运营平台这样的信息化机会，都会整合到南威平台上。

（二）华润为什么要选择南威？

【公司回复】中国华润作为世界五百强企业，唯独数字经济板块是短板，发展数字经济是华润必然的战略选择。华润数科刚刚成立，承担集团这么大的战略任务，需要一个上市公司平台作为强有力的抓手。

华润为什么选择南威：

1) 要做成中国华润的数字经济产业经营的主平台，政府企业信息化的业务平台等 4 大定位，它就必然要选择一家具有核心业务、团队稳定、市场竞争力强、财务稳健的公司。

2) 做大做强数字经济板块，数字政府作为对数字经济影响

较为深远的板块，选择具有该标签的企业进行合作，有利于通过政府连接企业再连接全行业，夯实华润在数字经济板块的基础。

3) 选择主板上市公司有利于更加透明、高效的了解企业经营情况，降低合作风险。

南威为什么选择华润：

我们选择华润可以一起创新，华润 6 大板块有大消费板块、大健康板块、综合能源板块、产业金融板块、城市建设运营板块、科技与新兴产业板块。南威承担科技与新兴板块主力军。

以后数字经济板块南威是华润的唯一承接平台，华润、南威和政府都很看好该数字经济板块平台，现在很多政府都主动找我们合作业务。

(三) 今年政府预算不足的情况下，公司订单增长还是很亮眼，驱动力是什么原因？未来几年增长动力和规划？

【公司回复】2020 年至今的疫情，让国家明白治理体系现代化的重要性。2022 年 2 月国务院办公厅推出关于加快推进电子证照扩大应用领域全国互通互认的意见，南威软件拥有 12 个国家电子证照的专利、65 个国家电子证照著作权、18 部国家电子证照标准都是我们主导编辑，以后在电子证照方面我们也可以收 license 费。

3 月国务院办公厅推出了关于加快推进政务服务标准化、规范化、便利化的指导意见；2022 年 6 月，国务院又印发了关于加强数字政府建设的指导意见。

我们看到国家今年非常密集地推出相关政策，就是因为国家因为疫情发现，数字政府是加快治理体系现代化投入的必要支撑，已经成为国家战略重点投入的领域。

上半年公司新签合同额增长 74%。2021 年公司 13.5 亿订单，今年公司订单预计仍将增长。实际落地营业收入、净利润，要看下半年疫情防控情况，上半年泉州、北京封城还是有很多影响。总体看，公司在没有华润加持的情况下业务明显向好，订单增长，毛利率将实现提升。

(四) 华润入股募资 18 亿，未来打算怎么用？

【公司回复】全部用于补充流动资金、营运资金，用于研发、市场布局、企业信息化创新等。

(五) 华润入股后会借助上市公司的资本并购加速发展，友虹科技等是否属于这一类？

【公司回复】南威上市后我们投了人大金仓、深圳安巽、北京友虹等，并购深圳太极 98.2% 股权等，南威一直在快速的补充。我们两个策略，一个是自己培育，一个是参股、并购培育。2018、2019 年两轮投资四方伟业。

深圳安巽科技，中国反诈主力军，公安部刑侦技侦支撑企业。公司与被投企业的互动、协同都非常好，未来我们会总结原来的经验，加大投资并购的行动。18 亿自有资金可以用于投资并购参股。

(六) 目前华润内部信息化的供应商？我们能力匹配的业务？业务整合推进节奏？

【公司回复】目前华润数科业务包括政企数字化板块，该板块承接了华润集团内部信息化工作，该板块未来将与南威的技术、产品进行深度合作。

南威的能力也能够很好地帮助华润科技板块的产业数字化，实现南威数字产业化。

整合节奏方面，华润内部也在整合数字化，未来会通过法定程序整体整合在一个平台上。

(七) TO C 我们如何展望，未来可能采用什么商业模式？

【公司回复】华润通平台承载了数亿消费终端用户，我们准备结合电子证照捆绑支付，今后我们可能就会作为 TO C 业务的统一平台、请求服务的统一出入口了，包括华润 30 多万的员工，我们都计划用 TO C 业务的平台连接数据服务，这是初步的想法。

商业模式上表现形式可能有企业内部信息化的移动化端口、门户、PC 平台。对华润内部，就是员工一网协同办公的平台；对华润消费终端用户，就是打通最后一公里 C 端服务的平台，可以办理业务、企业服务、在线支付等增值服务。

(八) 上半年订单的客户结构？

【公司回复】数字政府和城市公共安全各占半壁江山。区域方面，原来 70-80%是福建省，今年上半年福建省跟省外是 27%:73%，福建省外业务占比体现了公司拓展双总部的作用。

(九) 数字政府的痛点，具体项目？

【公司回复】政务服务、公共安全、社会治理、创新领域其实都是大数字政府领域。一体化政务服务、互联网+监管、环保、住建、城市管理、社会治理、政法等行业信息化，都是政务服务的细分领域。我们刚刚公告中标了一个项目就是 1.53 亿公安大数据平台，根据行业统计市场容量翻了一倍。

(十) 公司订单转化率？

【公司回复】合同转化到收入一般是 6-8 个月，若有疫情可能会延到 10 个月。去年的订单存量就是今年的收入，今年一季度的增量订单一般也是今年的收入，Q2、Q3、Q4 的订单一般是明年的收入。我们没有遇到过政府项目不执行的。

(十一) 人员增长计划？

【公司回复】我们正在强化人均营收、利润、回款等三个主要指标，推进高质量发展。

(十二) 今年预计的 30 亿订单里，信创占多少？

【公司回复】今年已经不再有去年那种 5-6%低利润率的替换外设的信创了，现在已经进入到了应用的阶段。我们南威所有软件都实现全国产化了。我们上面提到，订单增速是 80%+，毛利润增长 100%+，说明是毛利率提升，不再是硬件的信创了，而是软件了。之前的信创由于限价，去年的低利润率是最明显的。今年的平台、软件已经进入到我们的优势领域。

(十三) 信创目前已经从党政发展到行业层面，后面可能会淡化信创的概念，我们的业务在行业方面是否有规划？

【公司回复】首先围绕自己的主营业务，就是数字政府、城市公共安全、社会治理，我们已经形成全能力的国产化应用软件解决方案。我们也会推出企业信息化，TO C 端服务，也会全面适应国产环境和第三方平台，这些也都是国产化。

(十四) 华润数科之前在哪些领域有布局，有哪些标杆案

例？华润数科自身在 IT 领域有哪些资产？

【公司回复】华润数科成立就是以企业信息化为主，华润之所以成为央企里经营比较好的，就是因为全球化经营倒逼他打造良好的企业信息化管理体系。华润数科成立后，不仅服务华润，还服务中广核、越秀集团、深圳能源集团、深铁集团等。会员互联网运营和数据服务领域，华润数科也在支撑。

交易完成后我们将跟华润数科在智慧城市、数字政府、公共安全、城市治理、企业信息化、工业互联网方面进行深度重组和业务协同，在这几个领域里做大做强南威的业务。

（十五）我们跟华润数科是否会布局国资云

【公司回复】会。未来我们筹划把华润云通过法律合规的方式统一合并到数字经济主平台板块上来，会基于华润云基础平台推出全场景应用服务，来提供数字政府政务服务，成为政府购买服务的一种新的表现形式。

（十六）和华润数科整合后，员工结构是否会变？

【公司回复】变更以后实控人就变更为国务院国资委，整个经营班子基本不变，华润数科委派党委书记兼董事长和财务总监。

（十七）公司之前做过 2025 年规划，计划是否有变化？

【公司回复】南威到今年 20 周年，设定的很多阶段性的目标大部分都实现了，2016 年提出的百年南威、千亿目标至今没有实现。只靠南威自身的力量是有难度的，并且民营企业从事数字政府领域也很难做到。但是我们设定的南威的奋斗目标，我们一定千方百计的想尽办法来实现它，我们就选择了把它交给国家，选择一个全球很强的央企来成为它的控股股东。华润是一个了不起的产业集团，华润凡是从事的行业没有一个不做强的，它对南威的远景规划，特别欣赏，而且他们也坚定的相信，通过这次资本业务的重组，南威的未来是很值得大家期待的。

（十八）关于加快推进电子证照扩大应用领域和全国互通互认的意见

【公司回复】最近 7 月国务院办公厅刚刚发了一份全国的简

	<p>报，推广我们与福建省政府办公厅创新的“码上办”，落实当年总书记在福建提出的马上就办、真抓实干的措施，向全国推广，这个就是我们身份证的证照空间做的技术支撑。</p> <p>我们这次在数字中国峰会也跟福建省大数据集团签订了共同运营福建码的协议，与福建省办公厅推出了码上办的数字身份空间，推出的福建省政府的门户网站，今后就是一个办事网站，就是一个身份网站，就是一个服务网站，就是通过数字政府电子证照来实现的。</p> <p>今年我们自己在没有华润集团支持的情况下，电子证照销售收入同比去年会翻 2-3 倍，明年会迎来爆发式增长。电子证照对南威的业绩变现，营业收入的增长会带来很大的支撑。</p> <p>【风险提示】本次权益变动所涉及的协议转让和非公开发行尚需取得有关国资主管部门的批复、通过国家反垄断主管部门经营者集中审查，且协议转让还需经上海证券交易所进行合规性确认，非公开发行须经上市公司股东大会审议通过、中国证监会核准批复后方可实施；本次权益变动是否能通过相关部门审批及通过审批的时间存在一定的不确定性，提请投资者注意相关风险。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 8 月 12 日