

中科软科技股份有限公司

关于 2021 年年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、业绩说明会召开情况

中科软科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 4 月 13 日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）披露了《关于召开 2021 年年度业绩说明会的公告》（公告编号：2022-003），并通过上证路演中心网站“提问预征集”栏目以及邮件方式提前征集投资者所关注的问题。

2022 年 4 月 20 日 15:00~16:00，公司通过上证路演中心提供的网上平台（<http://roadshow.sseinfo.com>）以视频录播及网络文字互动方式召开了 2021 年年度业绩说明会，公司董事长兼总经理左春先生、副总经理兼财务总监张志华先生、独立董事祝中山先生、董事会秘书蔡宏先生出席了本次说明会，与投资者进行了充分的沟通和交流，并就投资者普遍关注的问题进行了回答。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司对本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及公司回复整理如下：

1、公司主营业务“保险 IT 业务”未来能否持续？发展空间多大？未来能否达到保险收入 3-4%的水平？即达到 1000-2000 亿元级别的市场？

答：未来，随着我国经济发展和居民生活水平的提升，我国保险

深度和保险密度有望进一步赶上甚至超过发达国家水平，保险行业仍有较大发展潜力；银保监会《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》、保险业协会《保险科技“十四五”发展规划》等政策文件的支持下，保险公司 IT 投入占保险收入比重有望继续提升，具体指标可参考上述相关文件；保险 IT 市场未来一段时间仍有较大发展空间，也为公司保险 IT 业务发展奠定基础。

2、请问 2022 年公司业务发展有哪些主要的增长动力？

答：2022 年公司业务发展的主要增长动力如下：

1、保险等核心行业 IT 需求持续增长，为公司业务持续增长奠定基础；

2、银保监会《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》、保险业协会《保险科技“十四五”发展规划》等政策支持的带动；

3、公司客户粘性的不断增强，有助于公司优势领域客户收入的持续增长；

4、公司研发投入带来的产品及服务的技术先进性，“相似复用”开发理念下，开发效率的不断提升，有助增强公司市场竞争力；

5、公司业务布局广泛，客户涵盖保险、银行、证券、医疗、政务、教育、交通、农业、能源、电力、旅游、气象、邮政、航空、通信、新闻媒体等各行业，相关领域信息化建设需求的增长，为公司业务增长打开空间；

6、“保险+”战略、国际化战略的持续推进，打开增量业务收入的增长空间。

3、请问公司目前与哪些国内保险公司有合作，前三大客户占据主营业务多大的百分比？

答：截至 2021 年底，88 家国内财产保险公司中 87 家为公司客

户，其中 72 家财产保险公司采用公司自主研发的财险核心业务系统；92 家国内人寿保险公司中 90 家为公司客户，其中 75 家公司采用公司自主研发的寿险核心业务系统。前五名客户收入 8.13 亿元，占年度销售总额 12.95%。

4、请问公司作为中科院软件所的企业，以资源和能力，能否在其它行业的软件收入上有更大提高、做到多行业共进？而不只是保险一枝独大？

答：公司客户已涵盖保险、银行、证券、医疗、政务、教育、交通、农业、能源、电力、旅游、气象、邮政、航空、通信、新闻媒体等各行业，在保险、公共卫生等行业细分应用领域继续保持领先优势；在政务、教育、交通等领域作为重要的市场参与者、竞争者，公司具备丰富的大型项目实施经验。

公司在非保险金融、政务、医疗卫生等领域已具备一定的客户规模及收入规模。关于公司各行业信息化建设具体发展情况，请参考公司 2021 年年报“第三节 管理层讨论与分析”部分。

未来在除保险外的其他行业领域，公司将积极把握各领域客户信息化建设的机会，依靠自身大型项目工程能力以及大数据、云计算等领域专业技术服务能力，在为客户提供全面的综合信息化技术服务的同时，提升公司“头部 ISV”能力；另一方面将借助在保险及非保险领域的布局，积极进行“保险+”战略，充分挖掘增量业务的发展机会。

此外公司将加大与软件所“十四五”规划相关内容的密切配合。

5、请问公司海外业务的具体进展情况？

答：报告期内，由于海外疫情持续蔓延等因素，公司在中国大陆以外市场的项目实施、客户开拓受到一定影响，但业务部门仍积极发

挥主观能动性通过远程办公、远程交付等方式积极满足客户需求。在大陆以外地区，公司持续为中银保险集团、中国太平保险（香港）、苏黎世保险、台湾人寿、富通保险、英杰华人寿、信诺保险、丘博保险等客户提供服务，2021年，公司对大陆以外客户实现业务收入1.45亿元。此外，公司加入“华为智慧金融伙伴出海计划”（FPGGP），与合作伙伴一道构建联合的场景化解决方案，结合华为在全球各地的销售、交付、维护资源，进一步拓展海外客户。

6、公司未来发展方向有何变化吗？

答：公司未来将继续坚持核心业务系统发展战略、“保险+”战略、国际化战略，相关战略具体内容，请您参考公司2021年年报“第三节 管理层讨论与分析”部分。

7、公司一直以来经营现金流充沛，为什么2022年会增加银行授信？公告提及：2022年度向银行申请综合授信额度130,000万元人民币。是公司要重点发展什么新业务？还是预估到未来一年现金流会遇到极大挑战和问题？

答：公司经营现金流充沛，多年来累计经营性现金流超过累计净利润，并坚持大比例现金分红。

公司在银行有良好的信用记录及授信来源。基于公司业务发展的需要，每年均会申请授信额度；目前公司授信主要用于保函办理，占综合授信额度比例较小，公司未来会根据业务发展需要进行相应调整。

8、公司应收账款占比太高，且账龄过长，未来3年能否有“强有力手段”降低50%以上应收账款？

答：公司应收账款及合同资产周转率为3.85次/年，处于行业合理水平，公司长账龄应收款客户主要为政府、事业单位、大型央企、国企，客户信誉度及回款能力较好，且客户较为分散，不存在针对单

一或个别客户的大额长期应收款；公司已按照会计准则规定对相应应收款计提了充足的坏账准备，长期应收款回收风险及对公司未来净利润影响较小。公司未来也将继续加强应收账款风险管理，加大对长期应收款的催收力度。

9、请问公司有无回购或员工持股计划？请问公司近两年是否可以开展新一轮股权激励？

答：作为国有控股上市公司，公司将依据国资管理相关规定、证监会及交易所相关规则，探索建立多渠道、多层次的激励机制。此外，大比例现金分红政策与回购股份类似，是公司用经营成果和自有资金回报股东的方式，公司将继续坚持现金分红政策，公司 2021 年度拟现金分红 3.26 亿元，占报告期净利润 56.54%，同比增长 40%。

10、请问公司今年的人员招聘计划？同时公司毛利率在稳步提升，请问其中的原因以及未来整体毛利率的提升空间？

答：公司的人员招聘计划主要取决于项目和业务发展的需要，原则上人员增速不快于利润的增速。

毛利率的提升主要有以下几个原因，首先是公司业务结构调整，软件业务的占比持续增长；其次随着研发投入的加大，中科软不断提升产品及服务附加值，不断完善行业应用软件参考模型，强调“相似复用”，提升开发效率；而“保险+”战略、国际化战略等创新业务也带来了高毛利业务收入。

未来公司将继续努力通过研发创新、技术积累、产品线建设，逐步提高各项业务毛利率水平。公司毛利率最终稳态水平，主要取决于未来“保险+”战略及国际化战略的最终进展情况。

三、其他事项

公司 2021 年年度业绩说明会具体情况详见上证路演中心

(<http://roadshow.sseinfo.com>)。公司相关信息以公司在上海证券交易所网站及指定信息披露媒体上刊登的公告为准，敬请广大投资者注意投资风险。

公司对长期以来关注和支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢！

特此公告。

中科软科技股份有限公司

董事会

2022年4月21日