

证券代码：600850

证券简称：电科数字

中电科数字技术股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别：

- 特定对象调研 分析师会议
媒体采访 业绩说明会
新闻发布会 路演活动
现场参观
其他（请文字说明其他活动内容）

参与单位名称及人员姓名：

中再资产管理股份有限公司 迟进、中邮证券有限责任公司 陈昭旭 常雨婷 王达婷、中邮人寿保险股份有限公司 朱战宇、中邮理财有限责任公司 陶俊、中意恒信扬州科技股份有限公司 苏伟强、中信建投证券股份有限公司 王凤娟 黄田顺；中华联合保险集团股份有限公司 李东、中国银河证券股份有限公司吴砚靖；中国人保资产管理有限公司 应巧剑 王忠波、浙商证券股份有限公司郑毅、浙江浙商证券资产管理有限公司 赵媛、浙江景和资产管理有限公司 俞谷声、长城财富资产管理股份有限公司 胡纪元、云南云投资本运营有限公司 刘娟秀、烟台君茂资产管理有限公司 高新宇、循远资产管理(上海)有限公司 田肖溪、玄元私募基金投资管理(广东)有限公司 朱淑仪、兴业证券股份有限公司 祁佳仪 陈鑫、鑫元基金管理有限公司 李彪、西部证券股份有限公司 牛先智、西部利得基金管理有限公司 温震宇 侯文生、统一证券投资信托股份有限公司 郑宗杰、泰康基金管理有限公司 周昊、太平资产管理有限公司 赵洋、四川发展证券投资基金管理有限公司 刘宇翔、首创证券股份有限公司 傅梦欣、深圳市翼虎投资管理有限公司 黄琦、深圳市泰石投资管理有限公司 韦思发、深圳市榕树投资管理有限公司 李敏生、深圳市明达资产管理有限公司 李涛、深圳市东方马拉松投资管理有限公司 赵春柳、深圳前海旭鑫资产管理有限公司 李凌飞、深圳量度资本投资管

理有限公司 刘鸿辉、深圳玖稳资产管理有限公司 宋涛、深圳进门财经科技股份有限公司 贺盼盼 王雅媛、深圳华强鼎信投资有限公司 周海、深圳丞毅投资有限公司 胡亚男、申万宏源证券有限公司 陈旻、上投摩根基金管理有限公司 薛晓敏、上海紫阁投资管理有限公司 陈妍、上海煜德投资管理中心(有限合伙) 冯超、上海彤源投资发展有限公司 陆凤鸣、上海润桂投资管理有限公司 金勇、上海睿扬投资管理有限公司 屈霞、上海谦心投资管理有限公司 柴志华、上海牛乎资产管理有限公司 徐磊 赵帅、上海名禹资产管理有限公司 王友红 陈美凤、上海聆泽私募基金管理有限公司 翟云龙 沙小川、上海玖鹏资产管理中心(有限合伙) 周胤杰、上海嘉世私募基金管理有限公司 李其东、上海丰仓股权投资基金管理有限公司 路永光、上海豆夫信息科技有限公司 崔皓、上海丹羿投资管理合伙企业(普通合伙) 龚海刚、上海冲积资产管理中心(有限合伙) 桑梓、青岛金光紫金创业投资管理有限公司雷静、平安资产管理有限责任公司 刘博、诺德基金管理有限公司 孙小明、宁波荣冰私募基金管理合伙企业(有限合伙) 鞠英利、宁波嘉庆资产管理有限公司 陈志明、民生证券股份有限公司 赵奕豪、洛阳银河发展有限公司 侯金、泸州达通建筑装饰工程有限责任公司 舒桥、京华山一国际(香港)有限公司 李学峰、金元证券股份有限公司 张茜、金元顺安基金管理有限公司 侯斌、金股证券投资咨询广东有限公司 曹志平、江苏真琢私募基金管理有限公司 戴奇雷、江苏万海房地产发展有限公司 童斌、嘉实基金管理有限公司 丁力 张昊天、惠升基金管理有限责任公司 彭柏文、汇泉基金管理有限公司 周晓东、华曦资本 潘振华、华为技术有限公司 杜战平、华泰证券股份有限公司 谢春生 林海亮 彭钢、华安基金管理有限公司 胡宜斌、鸿运私募基金管理(海南)有限公司 朱伟华、杭州乐趣投资管理有限公司 林桦、海南鸿盛私募基金管理有限公司 丁开盛、海富通基金管理有限公司 刘海啸、国元证券股份有限公司 耿军军、国新投资有限公司 凌约雷、国联证券股份有限公司黄楷、国金证券股份有限公司 孟灿、国华兴益保险资产管理有限公司 王霆、国海证券股份有限公司 刘琳琳 刘熹、广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司刘泳、广东鹏乘私募证券投资基金管理有限公司 杨鹏、广东钜洲投资有限责任公司 王中胜、光大证券股份有限公司 石崎良、光大保德信基金管理有限公司 林晓凤、方正富邦基金管理有限公司 乔培涛、东方财富证券股份有限公司 吕林、东北证券股份有限公司

肖思琦、德邦基金管理有限公司 郭成东、大旆智算(深圳)科技有限公司 杨鹏飞、创金合信基金管理有限公司 李晗、成都大学附局医院 雷震武、博裕资本投资管理有限公司 余高、北信瑞丰基金管理有限公司 石础、北京中承东方资产管理有限公司 魏志鹏、北京嘉恒私募基金管理有限公司 徐明达、北京华软新动力私募基金管理有限公司 曹棋、北京大道兴业投资管理有限公司 黄华艳、百年保险资产管理有限责任公司 许娟娟、QIANYICAPITAL 许高飞

日期时间:

2023/8/27

地点:

电话会议

上市公司接待人员姓名:

董事、总经理 张为民; 副总经理、董事会秘书 侯志平; 副总经理、财务总监 陈建平

投资者关系活动主要内容介绍:

一、 公司情况介绍

2023 上半年, 国际环境复杂严峻, 国内市场需求不足, 经济恢复曲折前进, 但长期向好的基本面没有改变。公司坚持稳中求进的经营思路, 夯实基础, 创新发展, 实现业务稳健增长。

报告期内, 公司实现营业总收入 42.59 亿元, 同比增长 0.87%; 实现毛利 7.99 亿元, 同比增长 16.49%, 毛利率同比提升 2.51 个百分点; 实现净利润 1.31 亿元, 同比增长 15.01%; 实现归属于上市公司股东的净利润 1.32 亿元, 同比下降 4.87%。归母净利润下降主要由于收购柏飞电子后报表追溯调整所致, 去年同期仅合并自实际控制人购买的柏飞电子 51% 股权份额, 今年为 100% 并表, 导致数据较实际情况存在差异, 如果按同等口径则是增长的。这个影响三季度会消失。

公司主营业务包括数字化产品、行业数字化和数字新基建三大业务板块。其中, 数字化产品业务收入 1.40 亿元, 占公司营业收入的 3%, 同比增长 193.91%, 毛利占公司整体毛利的 11%, 同比增长 291.67%; 行业数字化业务收入 38.11 亿元, 占比 89%, 同比下降 2.54%, 毛利同比增长 8.30%; 数字新基建实现收入 3.22 亿元, 占比 8%, 同比增长 12.29%, 毛利同比增长 3.76%。

公司客户主要分布在金融、运营商与互联网、大型企业、政府和公共服务等行业，收入占比分别为 44%、14%、30%、12%。其中政府和公共服务业务占比较去年有较大的提升。

具体来看各业务板块：

数字化产品业务主要分两部分。一是面向雷达通讯、船舶航空、轨道交通、工业控制等领域的嵌入式计算机、高性能信号处理等智能计算产品，上半年收入 1.03 亿，增长 214%。二是面向城市治理、交通、水利、医疗等领域基于物联态势感知平台、数据分析、算法模型、智能运营、多维安全等的数智应用软件产品，上半年收入 0.36 亿，增长 134%。报告期内，公司加大自主产品的研发，研发 AI 智能推理模块硬件产品、AI 大模型产品“智弈”、数据价值洞察分析平台软件产品、数字孪生引擎软件产品、证券期货极速交易服务平台软件产品和银行数据中心运营平台软件产品等。前不久也发布了高精度时间戳交换机。

行业数字化业务方面，公司在金融、交通、水利、医疗、制造等重点关键行业均取得突破，毛利率同比提升 1.80 个百分点。在金融科技行业开拓了国泰君安证券等金融科技场景应用，在交通、水利、医疗、智能制造都有比较新的进展，在智能制造成功中标湖北中烟工业互联网云平项目。

另外，报告期内，公司信创国产化业务拓展增长迅猛，与主要国产化头部厂商的合作规模处于行业领先地位，行业信创新签同比增长约 71%。公司着重构建信创产业生态，推进金融、政务、央国企信创，稳定运营中国人民银行金融信创生态实验室授权实验室，顺利实现交通银行开源软件治理平台上线运行，成为政企信创促进中心首批成员单位，成功落地民航二所 2.49 亿元等大型信创标杆应用，积极打造自有信创产品-数据价值洞察分析平台软件产品“DVinSight”。

数字新基建业务方面，公司聚焦数据中心工程业务，积极开拓 IDC 运营业务，双轮驱动。

未来，我们将围绕公司“1+2+N”战略布局，积极在核心技术和软件方面发展，希望公司数智应用软件产品业务能够持续保持高速增长，以有效改善公司毛利率水平和盈利能力，带动公司整体业务的快速发展。

二、问答环节

Q1：公司做的领域很多，尤其是金融，请问公司在金融信创方面的优势是什么？

A1：信创已经从党政到了深入重点行业的阶段，公司在行业端有较好的业务积累，尤其是金融、央国企。截至今年六月，信创签约逾 13 亿，较去年增长 71%。行业信创、网络安全目前发展势头较好，已从前期试点示范向业务系统更深更广的维度转化。在金融行业，公司运营人行金融信创生态实验室（授权实验室），目前运行状态良好，在综合服务能力、承接项目数量、客户认可度以及实际带动的信创项目落地方面表现优秀。金融信创生态实验室在银行业和支付行业的信创工作中发挥重要作用，可以协助行业信创方案、技术标准的研究和制定，以及为金融机构项目提供蓝图咨询，并对未来整体项目规划等方面具有指导意义。

去年来看，除了最早的一些先行者有一定的经验，大部分的金融机构和中小银行机构对于信创政策的理解和实施蓝图、分阶段的计划、每年方案的落地还缺乏整体的把握和施工图。经过去年一年的工作，金融行业信创已经进入相对深入和全面推进的阶段。今年由于我们运营的人行金融信创生态实验室取得较好成绩，保险行业的核心技术支撑单位也有意与我们合作，推动相关信创工作。证券行业属于分布试点，公司在与上海证券交易所签订战略合作协议的基础上，已为上海证券交易所建设了信创实验室，为证券、基金、期货行业做好技术支撑和服务。另外就机构自身而言，比如中国人保等，基于对公司前期信创实验室建设的经验和技术能力的认可，与公司共建信创联合实验室，支撑信创工作开展。

因此，我们有金融信创生态实验室、证券基金行业信创实验室等建设经验积累，在金融机构自身能力建设方面也积极参与，得到了金融监管部门和主要金融客户的认可。上半年，公司信创业务量 90%与金融有关，增长较快。

Q2：公司为上交所等单位建设信创实验室的模式是什么样的？

A2：公司实验室建设投入数千万元，包括硬件环境和软件环境，搭建了基于“一云七芯”，包括飞腾、鲲鹏、龙芯、申威、兆芯、海光、X86 芯片和信创云的适配验证环境，研制了实验室的管理平台及系统平台，具备用户管理、资源调度、系统部署和资源配置分发等功能，以及适配验证工具集，形

成了从软件到云到业务的系统。客户自身建实验室时，软件会采用我们的管理系统，并相应做一些定制，硬件上芯片会选择 2-3 种，由我们采购建设并负责体系建立、软件研发、人员技术培训等。

Q3: 除了金融，在交通、水利等行业拿订单有压力吗？

A3: 目前感受不明显。公司项目大部分是我们长期服务的客户，在其数字化建设蓝图里，无论是选择信创国产化还是国外的技术方案，我们都积极参与，以新技术满足客户数字化转型发展需求。公司在对项目的把控、对客户和行业的理解上具有较强的优势，客户稳定并且粘性非常强。另外公司产品优势明显，现在项目投资较大，客户对央企品牌和背景比较认可和信赖，央企中做数字化转型且有多年口碑和业务基础并具有规模的公司屈指可数。

Q4: 行业信创上半年有较好的进展，展望三季度到下半年来看，我们预计下半年信创订单增速会不会比上半年更好？大概多久的项目周期能够给我们带来收入？

A4: 目前重点行业信创保持增长，虽然金融机构上半年采购机会较往年有减少，但信创项目在增加，是结构的问题。金融行业历年的产品和技术采购是有预算的，早期做示范和试点时，信创预算占比在 15%，今年可能会增加到 20%-30%，信创结构和绝对额是增加的。上半年金融行业订单总体规模受到进度影响，没有明显增长，但整体需求还没完全释放。

项目周期一般是 6 个月左右。

Q5: 请介绍下公司和华为的合作情况。

A5: 上半年与华为业务合作规模同比增长 38%，整体合作良好，发展也比较快，去年我们是华为中国区第二大合作伙伴，今年是第一大合作伙伴。我们的行业主要在金融、运营商、大型制造业、央国企和公共服务等国计民生关键行业。这些行业客户目前信创技术路线选型以鲲鹏和海光为主。

Q6: 与华为合作体量大概是多大规模？

A6: 去年公司国产化业务约 27 亿，其中华为占大多数。

Q7: 数据要素方面公司有什么规划和亮点？

A7: 一是要把自有软硬件产品做好，公司数字化产品板块增长很快，2022 年上半年约 5000 万，今年上半年约 1.4 亿，毛利率为 60%多。同时公

公司在行业整体解决方案中要有一些控制点，以自有产品增加方案优势，把解决方案带动起来。二是要做好行业数字化，目前公司重点围绕金融、水利、医疗、交通和智能制造等领域去做深，同时在解决方案中把自有产品带动起来。比如在水利行业，有“四预”数字化模型；在医疗行业，公司为医院做好数据中枢平台，将医院各个系统数据互联互通；近期，公司正与福建省妇幼保健院联合开发医工数字化平台。三是在做好行业数字化场景应用的基础上，再把资源和经验聚焦起来，进一步围绕数据要素进行研究，并与行业生态伙伴开展良好合作，来做好数据要素开发利用和创新。公司希望这样的业务模式能够有机循环起来，以产品带动方案，通过方案销售带动产品，形成一个双轮良性驱动，并能够进一步带动数据要素开发利用和创新。

Q8：2023 年上半年，公司行业数字化板块业务收入在金融行业有所下降，请介绍其他行业的情况如何？

A8：从收入来看，2023 年上半年金融行业同比减少 11%，运营商和互联网同比减少 8%，大型企业同比增长 11%，政府和公共服务开拓有成效，同比增长 67%。从毛利来看，金融行业毛利同比增长 11%，主要是 2023 年高毛利的业务有所增长，部分低毛利的海量产品收入有所减少。总体来看，公司在大型企业有优势，在政府和公共服务也取得了较大进展。

Q9：2023 年上半年，公司推出大模型“智弈”，请公司介绍它的主要应用场景、应用对象以及产品推广程度？

A9：公司“智弈”大模型现在正在做重点行业案例学习，收集行业的知识库、案例、数据，进行特定行业训练，希望年内能够发布有针对性落地的行业大模型。

Q10：随着数据要素政策加速推进，公司在数据要素方面的业务情况有什么变化？

A10：从业务端来看，一是智算平台，数据要素需要算力支撑，算力的投资需求旺盛。公司在智算平台的项目会有明显增加，并且金额较大，目前已中标了一些重要项目。二是数据中心的需求，算力需要智算中心机房设施，机房建设的需求会有明显增加。公司今年的数据中心机房项目需求也在增加。三是大模型，目前公司在积极布局大模型，将大模型、智算平台以及行业业务模型结合起来，深挖行业应用场景，围绕客户需求，解决行业数据要素的价值问题，但不是面向

所有领域的开放式服务。公司主要做行业模型应用，通过大模型与行业业务模型的结合，实现大模型在行业的落地，为客户交付真正可用的行业大模型方案。目前我们比较看好这块，相关订单及项目机会较多。

Q11：公司在数据要素应用方面会有什么变化？

A11：数据要素的应用与公司现有业务模式有较大差异，属于创新型的业务。公司正在积极探索几个跨行业的数据关联，比如把保险、银行和司法的数据做关联，包括与控股股东电科数字集团城域物联网大数据关联等，研究相关商业模式，寻求数据要素应用落地的机会，如果有重要的进展会及时对外发布。

Q12：公司数字化产品增速较快，请介绍下后续的规划以及和母公司的协同情况。

A12：数字化产品有硬件和软件两部分。硬件产品以柏飞电子为主，另外近日公司也刚发布了首款高精度时间戳交换机。公司“1+2+N”业务架构从技术和产品来看，覆盖了云-边-端。目前云端的产品主要是云管、数据和智能服务平台，边和端主要是柏飞电子的智能计算产品。公司与柏飞电子正在软硬件方面进一步尝试，挖掘行业端国产化替代需求，比如交通、工业控制领域。希望围绕行业客户的国产化需求等进行协同创新，形成突破，不仅在云端、IT端做信创，还将扩展到边和端，在专用的工业互联网系统进行国产化替代。工业互联网系统的国产化市场很大，目前部分客户已有这样的需求。

此外，公司凭借与华为的合作优势，希望扩展合作范围，比如人工智能方面，在工业领域开展智能计算产品合作，目前已取得初步进展，此举在行业里是率先进行的。在数字化产品端，公司利用客户优势挖掘应用场景，利用生态合作伙伴优势提供技术支撑，并结合公司自身研发优势把产品做到行业领先。从总体看，数字化产品与数字化解决方案将形成双轮驱动并互相拉动。

Q13：柏飞电子上半年的情况能否介绍一下。

A13：上半年，柏飞电子实现收入 1.03 亿，实现净利润-2572 万，较去年同期有很大进步。从它的行业特点看，主要业务产出将来自下半年的最后一个季度。

Q14：电科数字有没有自己的核心产品，可以介绍一下。

A14：公司有数字化产品、行业数字化、数字新基建三大业务板块。狭义来看，数字化产品是公司的核心产品，今年上半年收入增长了 194%，毛利率也有所

增加。广义来看，解决方案也是我们的核心产品，公司有云、网、安全、信创等货架式解决方案。客户项目中，可能包含计算、网络、存储、安全、云、应用、大数据平台、智能化平台等，会有很多组件，并不能简单直接使用，还需要定制设计开发，成为一个整体解决方案，其实我们可以把它理解成一套为客户定制的“大产品”。我们的核心优势是技术能力、服务能力、客户信赖、安全性等，用户粘性很强。

未来，我们希望数字化产品能够快速做大，从去年的6个多亿做到10亿，尽快提高业务比重，这样对公司业务结构、利润率以及客户粘性会有更好的提升。另一方面，整体解决方案这个“大产品”，我们希望能开成百年老店，以工匠精神，持续做好，让客户更加认可。