

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：

东方财富证券 方科、向心韵，东北证券 冯浚瑒、陈俊如、吴雨萌，中邮证券 孙业亮、常雨婷，华福证券 袁家亮，远海资管 邵万琦，玖鹏资产 陈虹宇，华云控股集团 颜晓滨，华福证券 袁家亮，国诚投资 王文强、魏岗，东方海峡 王千义，泰德圣投资 李妮莎

### 日期时间：

2024/5/28-6/18

### 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 侯志平；证券事务代表 缪抒雅

### 投资者关系活动主要内容：

#### 一、问答环节

##### Q1: 公司与华为的合作进展及 2024 年的展望？

A1: 公司自 2019 年与华为开展全面战略合作，2023 年成为华为政企中国区的第一大钻石合作伙伴，2024 年公司期望在维持与华为的合作规模基础上，进一步扩大合作领域，巩固领先地位。公司在数通产品线上具备优势，计划在今年

着重发展云和存储产品线，在一季度已获取了部分订单。

在行业方面，公司与华为军团紧密协同，在金融、智能制造、矿山、智慧园区等领域共建行业解决方案，一季度项目推广进展顺利，成功中标泰国盘谷银行、海尔制造园区等标杆项目。其中，在金融领域，在拓展城商农信市场的同时，也积极发展海外客户；在智能制造领域，除半导体和医药行业外，计划在车辆装备、化工等领域继续深化合作；在智慧园区领域，围绕具体行业特点场景打造系列方案，比如针对先进制造产业园区对能耗的管控、医院园区对医疗服务和管理的需求等。公司将持续协同华为开展信创、人工智能、大模型、智能计算等相关研究，推出满足行业客户数字化转型需求的解决方案和数字化产品，预计今年公司和华为的合作体量将进一步增长。

**Q2：柏飞电子目前的经营情况及业务进展？**

A2：2024 年一季度，柏飞电子整体经营情况较去年同期基本持平，在手订单较去年同期有明显增长，增长主要得益于特殊行业订单的相应增加。在半导体领域，柏飞电子为半导体装备生产商提供国产化计算和控制模块，并积极扩展运动控制等纵向市场。在民航领域，柏飞电子正与中国商飞开展 C929 机型相关产品研制的项目接洽。在轨道交通和气象雷达领域，柏飞电子计划年内完成新产品的开发与研制，并实现小批量供货。

**Q3：公司在智慧交通领域的布局？**

A3：公司构建交通数字底座，打通业务数据壁垒，结合大数据融合分析和 AI 智能处理能力，提供面向交通运行管理人员的智慧化管理应用平台，基于智慧大屏呈现一图管控，实现交通业务流程闭环，提高数字交通经营管理服务效能，在智慧高速管控、智慧服务区、智慧交管等场景中应用推广，成功在四川、江西、浙江等省落地。

**Q4：公司今年信创业务的展望？**

A4：今年来看，一是金融行业信创进入全面推广阶段，在头部银行信创改造以后，相关方案和能力会赋能到整个金融行业，目前已经看到城商农信银行的签

单和项目机会;二是重点行业相关央国企的信创建设需求也在持续增长。公司这几年的能力发展和储备,能够支撑各行业客户实现全面的信创改造,公司预计今年信创业务将保持增长。

**Q5: 公司 AI+应用的业务布局和进展?**

A5: 公司早在前几年开始积极布局 AI 领域,并在前端的数智化业务中形成了有推广价值的最佳实践。比如,在医疗领域,公司已与医院客户联合研发智慧手术室系统,将视频、语音识别的能力应用到手术场景中,预计今年上半年将在部分医院落地;在民航领域,公司携手深圳航空,围绕维修场景,结合大模型能力以及相关知识图谱,优化飞机维修排故方案决策流程等。公司将持续专注研究行业客户的痛点,通过数字化技术和算法模型的应用,将最佳实践转化为自有 IP 数智应用产品,这不仅带来业务质量的提升,还将进一步改善业务的毛利率水平。

**Q6: 如何看待公司未来费用增长以及人员规划情况?**

A6: 去年公司管理费用同比基本持平。销售费用同比增长 17%, 主要因为项目复杂程度有所提升,投入了更多的项目实施、技术服务相关的人力资源,以及由此发生的差旅、交通费用相应增加。今年一季度公司费用增幅较去年同期有明显下降。公司期望在保持业务收入增长的同时,进一步合理管控费用支出,预计今年的费用增幅较去年有所下降。

**Q7: 公司毛利率提升的原因和未来变化趋势?**

A7: 目前公司毛利率提升的原因主要源于产品结构、业务转型两个方面。一是产品结构的变化,2023 年公司高毛利的数字化产品业务收入增长显著,同比增长 14.45%, 高于其他业务板块。数字化产品的毛利率达 52.35%, 有效提升公司整体毛利率。二是获益于客户需求的复杂性、先进性提高,公司行业数字化、数字新基建板块的业务毛利率也有所提升和优化,传统的差异化较小、附加值较低产品和解决方案占比降低。公司希望以数智为牵引,通过自有产品叠加生态合作伙伴的解决方案,加大差异化程度,加强项目的定价权,提高盈利水平,新的产品和新的解决方案将有效提升整体业务毛利水平。

**Q8: 申威服务器的性能和推广情况?**

A8:申威服务器的 8A 芯片上半年开始流片,公司投资参股的华诚金锐已完成了整机的研制,现在正处于产业化推广阶段。从测试结果来看,申威 8A 芯片在部分性能指标上表现优于市场同类型产品,后续将加大生态的培养,计划开拓分布式存储、一体机等特定应用领域。近日,华诚金锐也中标了中国移动 2024 年 PC 服务器产品集中采购,中标数量 5600 台。申威服务器的推广将覆盖互联网、运营商、金融等行业,相关适配过程正在进行中。