

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：

北京博润银泰投资管理有限公司 尚方建，北京羲和金泰资产管理有限公司 张海岩，创金合信基金管理有限公司 周志敏，东北证券股份有限公司 陈俊如、王一鸣、谢佳圆，东方财富证券股份有限公司 方科、吕林，东方证券股份有限公司 浦俊懿、陈超，耕霖(上海)投资管理有限公司 刘璟欣，广州市航长投资管理有限公司 麦浩明，国都证券股份有限公司 翁振杰，国海证券股份有限公司 谢婧茹，国金证券股份有限公司 孟灿，国盛证券有限责任公司 陈芷婧，国泰海通证券股份有限公司 魏宗、杨蒙，国投证券股份有限公司 杨楠，国新投资有限公司 黄晗星，国元证券股份有限公司 耿军军，果行育德管理咨询(上海)有限公司 宋海亮，海南鑫焱创业投资有限公司 陈洪，荷荷(北京)私募基金管理有限公司 唐巍，泓铭同道(珠海)资产管理有限公司 王灿，鸿运私募基金管理(海南)有限公司 张丽青，华泰证券股份有限公司 郭雅丽、岳铂雄，华西证券股份有限公司 李羽彤，九泰基金管理有限公司 赵万隆，昆仑健康保险股份有限公司 周志鹏，南京盛泉恒元投资有限公司 江含宇，宁波明盛资产管理有限公司 陈志明，磐厚动量(上海)资本管理有限公司 胡建芳，山西证券股份有限公司 张天，上海豆夫信息科技有限公司 崔皓，上海度势投资有限公司 顾宝成，上海丰仓股权投资基金管理有限公司 路永光，上海古曲私募基金管理有限公司 袁祥，上海禾升投资管理有限公司 章孝林，上海合道资产管理有限公司 严思宏，上海嘉世私募基金管理有限公司 李其东，上海润桂投资管理有限公司 金勇，上海天貌投资管理有限

公司 曹国军，上海咸和资产管理有限公司 刘建刚，上海孝庸私募基金管理有限公司 徐伟，上海益和源资产管理有限公司 魏友保，上海云门投资管理有限公司 俞忠华，上海匀升投资管理有限公司 饶欣莹，深圳市红石榴投资管理有限公司 何英，深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前，天风证券股份有限公司 刘鉴，万和证券股份有限公司 章莹，西部证券股份有限公司 牛先智、周成，西南证券股份有限公司 马嘉程，信达证券股份有限公司 傅晓烺，兴业证券股份有限公司 陈鑫，粤佛私募基金管理(武汉)有限公司 曹志平，浙江丰道投资管理有限公司 夏甘霖，浙商证券股份有限公司 张致远，中国人寿资产管理有限公司 杨琳，中信建投证券股份有限公司 应瑛、王嘉昊，中信期货有限公司 魏巍，中再资产管理股份有限公司 赵勇，APC International Co., Limited Eric, Atebin Capital Mathew Vanover, IGWT Investment 廖克銘

日期时间：

2025/8/18

地点：

电话会议

上市公司接待人员姓名：

副总经理、董事会秘书 侯志平；副总经理、财务总监 陈建平；副总经理 陈伟；柏飞电子副总经理 王元海

投资者关系活动主要内容：

一、公司情况介绍

2025 年上半年，面对复杂国际环境与国内经济挑战，公司坚持稳中求进的经营思路，聚焦行业数智，加大研发创新，强化 AI 赋能，业务保持规模化稳健增长。报告期内，公司实现营业收入 48.55 亿元，同比增长 7.56%；实现归母净利润 1.08 亿元，同比下降 19.33%。

从三大业务板块来看，数字化产品业务实现收入 2.00 亿元，较去年同期持平，但新签合同同比增长 41.82%；行业数字化业务实现收入 43.39 亿元，同比增长 7.33%；数字新基建业务实现收入 3.34 亿元，同比增长 19.03%。

数智应用和行业数字化业务方面，公司以“产品+方案”双轮驱动，依托数智应用软件构建核心能力，形成覆盖算力、平台、算法、应用及安全的产品矩阵：

一是 AI 工程化落地的智弈智能体系统，包含异构算力调度的智弈智算平台、智能体编排和算法管理的智弈智枢平台以及数据采集和处理的智弈元析平台；二是智鹰数据引擎、物联网平台、知识图谱引擎等数据治理工具；三是数字孪生引擎、音视频融合平台、数字虚拟人、GIS 引擎等前端应用场景平台；四是开源软件治理和智能运维等安全运营类产品。2025 年上半年，数智应用软件收入实现较快增长，已在行业智算底座、数字金融、智能制造、数字交通、智慧医疗等多个创新场景落地。

生态与产业端合作方面，公司联合华为、海光等国内信创生态伙伴，思科、英伟达等国际领先企业，AWS、阿里云等云服务商及金融、制造等行业伙伴共建解决方案。其中，与华为多个行业军团深度合作，在金融、制造、医疗等领域提供领先解决方案，联合打造的 AI 一体机已在上海多个项目落地。此外，公司参与中国电科及国家、省部级的产业协同，作为上海数据交易所数商成员提供数据安全与治理服务，并在物流、金融保险、数字监管等领域探索数据要素应用。

柏飞电子业务方面，截至 7 月底，新签订单同比增长 57%，主要得益于特种电子装备行业景气度较去年同期有所回升，民品领域的高端制造装备行业的订单表现突出。柏飞电子将持续加大研发投入，夯实传统特种电子装备领域行业地位，拓展高端工业控制、商业航空、高端制造装备、低空经济等民用领域市场份额，积极推动人工智能产品的广泛应用。

二、问答环节

Q1：公司 AI 技术在智能制造领域的应用？

A1：公司在智能制造领域聚焦半导体、生物医药、车辆装备等行业。AI 应用主要集中在两方面：一是针对端到端的生产运营和经营分析场景，为柔性排产、良率提升、制造环节精细化管控等提供数字化辅助决策，相关方案已在客户端试点落地并持续迭代；二是积极探索多模态大模型应用，例如与半导体头部企业共建联合实验室，推动 PCB 设计绘制、良率优化等场景应用落地。公司已成立专项团队加大研发投入，致力于将算法和应用场景整合为可复制的产品，以提升整体智能制造解决方案的能力。

Q2：公司订单情况和下半年行业趋势的判断？

A2：目前公司新签订单保持增长态势，与战略发展方向高度契合。业务上重点聚焦金融、制造、交通及央国企等领域，其投资驱动力主要来自 AI 赋能的数字化转型和信创需求。下游客户相关领域的投资持续推进，涵盖算力部署、业务数字化重构和信创改造等领域，均有大型的行业标杆项目的机会，公司对未来发展预期较为乐观。

Q3：公司下游支付能力是否有改善？

A3：公司主要聚焦于金融、制造、运营商、央国企等行业和头部客户，这些客户的支付能力较强。目前，公司营收和收款情况较去年同期有所改善，公司在业务运营中始终注重风险控制和业务质量，坚持实现有质量的增长。

Q4：公司对信创产业拐点的判断？

A4：公司认为，信创已从技术和产品替代阶段逐步迈入生态重构阶段，当前大量客户已部署国产芯片、数据库、操作系统等基础设施，应用适配和改造正加速推进，未来信创有望成为 ICT 产业的基础。公司持续看好 ICT 产业发展，认为数字化转型是长期过程，将紧跟新技术趋势为客户创造价值，对产业发展保持乐观预期。

Q5：公司预期哪些 AI 产品将实现较快增长？未来 AI 收入占比趋势如何？

A5：公司重点关注以下 AI 产品：一是整合算力调度、智能体编排、算法管理及数据管理能力的智能体系统，可以有助于业务场景对 AI 技术的有效使用，上半年已有项目落地；二是部署于端侧的边缘智能计算产品，主要应用于轨道交通、特种行业等需本地化、高可靠计算的场景；三是结合 AI 的行业应用产品，通过技术增强 AI 能力以提升效率，在医疗、金融等领域已有布局。上半年公司 AI 产品销售增长较快，一体机方案已有应用案例且有望规模化复制，预计未来 AI 业务收入占比将持续提升。

Q6：融合 AI 后的解决方案毛利率是否会有提升？

A6: 结合 AI 或数字化能力的解决方案的业务质量和毛利率均优于传统业务,公司已调整组织架构与经营策略,围绕行业成立专门组织,深入挖掘客户痛点,将 AI 和数字化能力融入行业解决方案以增强核心竞争力与护城河,预计未来相关成效将逐步显现。

Q7: 公司对于海外市场业务的进展和展望,特别是香港地区在金融科技领域的布局情况如何?

A7: 上半年海外业务收入下滑,主要受部分项目确认周期影响,预计下半年将有较好表现。公司将“出海”作为重点方向,通过整合市场、商务和技术资源推动国内产品和技术在海外落地。其中,在香港市场公司已覆盖大部分金融客户,助力金融客户的数字化转型,在新兴业务领域,公司正跟踪推进相关券商的稳定币项目;在制造业领域围绕中国企业在东南亚、东欧、中东和非洲等地的布局,提供 IT 基础设施和数字化解决方案,已在泰国等国家实现项目落地。

Q8: 柏飞电子上半年毛利率变化的原因?以及对下半年毛利率的展望?

A8: 柏飞电子自 2018 年起全面转向国产化产品设计制造,前期受上游国产化器件工艺、采购规模以及新老产品转型等因素影响,采购成本与研发成本相对较高。目前,柏飞电子已实现产品全领域国产化软硬件技术覆盖,绝大部分新研产品已完成定型和批产,后续随着规模化应用、上游器件供应商增加及工艺成熟度提升,毛利率有望得到改善。

Q9: 柏飞电子新签实现较高增速,主要由哪方面产品带动?后续确认收入节奏如何?

A9: 柏飞电子新签增长主要因为特种行业景气度回升,订单主要集中于航空、雷达、船舶等相关项目,以及高端制造装备、商业航空、航天等领域的项目落地。除传统业务外,目前柏飞电子也在跟进高端工业互联网等新领域的项目机会。柏飞电子已提前采取备货等措施来加快推动下半年项目交付,其收入主要体现在下半年特别是第四季度。

Q10：柏飞电子在半导体和商业航天等领域的订单规模和未来预期怎么样？

A10：在高端制造装备领域，公司已与多家电子装备制造厂商达成合作，市场反馈积极，业务呈快速增长态势，上半年新签合同金额已超过去年全年水平，预计全年订单将实现进一步突破。在民用航空领域，顺利与商飞完成某高安全等级产品的合同签订与产品初期研制工作。在卫星通信领域，成功研制智能计算、星载通信等卫星通信产品，实现了商务合同落地。此外，在低空经济和轨道交通领域，公司稳步推进低空雷达信号处理机和轨交安全计算平台等产品的量产交付，市场拓展成效显著。