

证券代码：300166

证券简称：东方国信

## 北京东方国信科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（电话会议）
参与单位名称及 人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ） 参与公司 2020 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2021 年 5 月 12 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待 人员姓名	董事长管连平、董事兼常务副总经理霍卫平、独立董事李正宁、财务总监肖宝玉、董事会秘书刘彦斐
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司于 2021 年 5 月 12 日下午 15:00-17:00 以网络文字互动的形式召开了 2020 年度网上业绩说明会。董事长管连平、董事兼常务副总经理霍卫平、独立董事李正宁、财务总监肖宝玉、董事会秘书刘彦斐参加了本次说明会，在信息披露允许的范围内就投资者关注的事项与投资者进行了沟通与交流。公司在说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：</p> <p>1、问：营收同比增长下降 2.88%，主要源于电信和政府业务量的下降，原因是什么？是外部因素还是企业自身因素？ 按理 2020 年因疫情因素，数字化是在进一步地深化中的。</p> <p>答：您好，电信和政府收入下降主要还是受疫情影响，客户的需求并没有减少。随着 5G 商用及万物互联时代的到来，</p>

电信运营商的 IT 架构、业务规则、管理模式、业务种类、业务需求和模式等等都需要适应流量与数据量大幅增长的需求。随着 5G 商用的不断深入，虽然三家运营商新兴业务侧重点不同，但云计算、物联网、大数据等新兴业务发展将为收入增长注入新动能已成为目前运营商的普遍共识。大数据对于电信运营商转型升级具有重大的战略意义；政府近两年贴合新基建，围绕政务云、政务大数据尤其城市大脑的指导性方案，城市级的基础设施建设变成一个标配，对于公司业务是有较大需求。谢谢！

**2、问：综合毛利率同比下降 5 个多百分点，是由于竞争激烈主动降价所致还是单纯的营业成本上升所致？**

答：您好！公司 2020 年上半年因疫情影响，客户合同落地和项目实施相对延迟，使得公司收入规模减少，但人员成本并未减少；此外，根据新收入准则的规定，收入确认标准发生变更，部分项目延期确认收入，从而导致毛利率同比下降。谢谢。

**3、问：贵公司数据服务平台除了大数据平台外，其他几个在 21 年一季度的营收均远远小于投入运营以来的季度平均营收。是什么原因导致？是否因为竞争激烈，国内像 BAT，华为等进入云服务领域，导致贵公司丧失竞争力。**

答：您好，各个业务具有季节性波动，云计算产业链和生态巨大，各家均有不同优势。公司发展多年沉淀了通信、金融、工业等各个领域的诸多大数据软件产品，这些软件产品也有迫切的云化、SaaS 化需求。大量行业 To B 客户所形成的解决方案、软件产品、技术能力与自身孵化的传统 IDC 业务相结合，适时推出东方国信云（BONCLOUD），覆盖公有云、私有云及混合云等多种业务场景，打造一站式、全方位的智能计算服务平

台。谢谢！

**4、问：扣除政府社保减免部分，贵公司 2020 年的业绩应该惨不忍睹，营收没少多少，盈利应该至少腰斩，是否说明公司的盈利能力越来越弱了？**

答：您好！感谢您的关注。公司 2020 年受国内外新冠疫情影响，项目实施和验收进度等有所延迟，项目的实施成本增加，平均毛利率下降；一些项目因尚未达到竣工验收阶段，无法在本报告期形成收入；此外，部分子公司如海芯华夏和英国子公司 cotopaxi 的经营业绩不及预期，且存在商誉减值的迹象，公司计提了部分商誉减值损失所致。公司未来的盈利能力会越来越好，谢谢。

**5、问：你们公司今年的经目标是什么？长期目标是什么？企业领导人想把企业带到一个什么高度？**

答：您好！感谢您的关注。2020 年，在公司发展战略方面，重新做了定位。东方国信经过 23 年的发展，形成了在大数据端到端软件技术和大数据+行业拓展两个方面的业界领先地位，同时也沉淀了大量的 PaaS、SaaS 云服务能力。公司通过近 5 年多在 IDC 领域的布局，目前已具备部署 40 万台服务器的潜在能力，在云架构体系中的 IaaS 层具备了行业优势地位。结合公司在传统软件和传统 IDC 所形成的能力和优势，确立了东方国信新的发展战略：融合东方国信在软件与数据中心的积累，构建一站式、端到端、全栈式的云服务能力，打造领先的云网融合大数据服务商。2020 年，强力进入云业务，就是向着公司全面云化的发展战略迈出了第一步。相信 2021 年传统业务板块、新兴业务板块以及公司战略云业务板块都将有不俗的业绩表现，业务结构会更加合理与均衡，经营指标更加健康，运营能力进一步提升，母公司和子公司进一步融合发展。

**6、问：公司在信创领域的核心优势是什么？公司的产品是否有适配华为的鸿蒙系统？**

答：您好，公司是真正具有大数据全产业链能力的纯正大数据公司，东方国信自成立以来一直秉持“自主研发、安全可控”的研发理念与原则，持续加大研发投入，逐步沉淀完善企业自身核心技术，历时多年打造了以大数据、云计算、移动互联网、工业互联网几大技术为主体，以 GIS、3D、AR/VR、位置服务、机器学习等新兴技术为辅的自主可控研发技术体系，形成了通用性强、复用性高的平台产品，拥有可对标国内外优秀软件与产品的端到端整体解决方案，推动了研发技术的行业落地，提升了市场竞争力。通过一系列的核心技术研发让东方国信成为行业内少有的完全以自主研发为手段强势打造技术竞争优势的高科技企业。鸿蒙是移动设备的操作系统，鲲鹏是服务器，所以数据库不会适配鸿蒙。公司数据库已完成与华为鲲鹏的适配。谢谢！

**7、问：介绍一下公司在碳中和碳交易软件方面的布局情况？**

答：您好，公司工业互联网业务重要应用方向之一为助力工业企业节能减排、低碳排放、保护环境。工业互联网业务已成为公司重要战略业务板块，公司将继续积极参与国家工业互联网平台的建设，推动公司工业互联网业务快速发展。公司将根据国家相关政策，结合公司现有技术和业务积极支持国家未来绿色发展战略。谢谢！

**8、问：股价下跌得这么狠，公司为什么不回购？**

答：您好！感谢您的关注，公司经营正常，暂时的低股价不能反映公司真实的投资价值。公司及管理层会继续努力做好

各项经营工作，提升公司的市场竞争力和价值，我们相信随着市场的稳定和信心的恢复，股价将回归价值。如公司有回购计划，公司将严格履行信息披露义务，请以公司公告为准。谢谢。

**9、问：公司今年是否有具体的工业互联网项目？工信部2021年的工业互联网项目中好像并没有看到贵公司有参与项目，今年的工业互联网平台排名还能榜上有名吗？**

答：您好，工业互联网业务已成为公司重要战略业务板块，未来公司将继续积极参与国家工业互联网平台的建设，推动公司工业互联网业务快速发展。过往公司参与了大量国家工业互联网项目，年报中也有介绍。今年的国家级双跨平台评选尚未开始，公司在过去三年的评选中均名列前茅，未来仍然有信心入选。谢谢！

**10、问：尊敬的董事长您好！贵公司服务了许多钢铁、化工、水泥、风电等工厂，在工业领域有一定的覆盖率，但为何在工业领域的收入却不高，是否意味着在此领域赚钱效应不理想，未来公司预计在工业领域方面的增长点在哪里？谢谢！**

答：您好，2020年公司工业领域实现收入3.51亿元，占公司总收入比例为16.82%，工业互联网业务成长性很好，去年公司再次入选国家级双跨平台，国家也在持续推出支持工业互联网平台的相关政策，工业互联网是公司重要的战略板块。从商业模式上看，可以分两部分，一部分是面向工业头部的大企业客户的私有云，另一部分是面向中小企业的公有云业务。近几年公司重点发展的以及目前贡献收入的主要是私有云业务，但是未来工业互联网公有云推进速度会加快。谢谢！

**11、问：BAT，华为，接下来还有美团，拼多多，字节等互联网巨头都介入云业务和工业互联网，凭贵公司的技术能力**

**如何应对这些巨头？**

答：您好。面对互联网巨头的介入，公司将积极采取如下应对措施：（1）对市场进行充分调研，深刻理解客户需求，加强项目可行性研究分析，从而控制和分散相关风险。（2）紧跟国际前沿技术，加大研发投入，升级产品结构和产品层次，始终保持技术的领先性。（3）涉足更广阔的业务领域市场，参与更广泛的市场竞争，不断探索全新的商业模式和创新产品，寻找利润增长点。谢谢。

**12、问：尊敬的董秘您好！贵公司工业互联网平台 Cloudiip 未来希望靠订阅还是何种模式盈利？预计客户规模和收入利润是否有相关展望和测算？**

答：您好，公司工业互联网业务有建设公有云及应用获取服务收益、平台建设及部署收益、授权第三方二次开发收益多种商业模式。东方国信之所以能够更快速赢得用户信任、赢得市场，因为公司走的是“项目+方案+平台”的组合，从解决客户紧迫实际问题的项目出发，给客户切实可行最佳方案，最后才走到云平台。下一步，希望撬动第三方开发者，实现乘法式的快速扩张。未来工业互联网的盈利模式可以有很多，电子商务、广告竞价、应用分成、金融服务、专业服务、功能订阅等互联网平台经济模式大部分在工业互联网平台中也会出现。谢谢！

**13、问：从年报中的数据来看，定制软件毛利率下降 6% 是什么原因，今年会提升吗？**

答：您好！公司 2020 年上半年因疫情影响，使得公司收入规模减少，但人员成本并未减少；此外，根据新收入准则的规定，收入确认标准发生变更，部分项目延期确认收入，从而导致毛利率同比下降。谢谢。

	<p>14、问：公司定增进展如何？预计什么时候能搞完？</p> <p>答：公司非公开发行正在推进中，公司会及时履行相关信息披露义务。请您关注公司公告。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月12日