

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：2020-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及 人员姓名	摩根士丹利：施晓娟 摩根士丹利：Lily 摩根士丹利：李萌岩 北方工业：张迪 国金证券：柳晓波 花旗：李慧群 季胜投资：窦志鹏 联通投资公司：刘阿军 毕盛投资：龚昌盛 国泰君安：陈思靖 国泰君安：张骏 金枫银帆投资：高立希 上海泊通投资：方何 瑞颐投资：余莉莉 因本次投资者调研活动采取线上电话会议形式，线上参会者无法签署调研承诺函。但在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。
时间	2021年5月11日 15:30-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长：管连平 董事会秘书：刘彦斐 财务总监：肖宝玉
投资者关系活动 主要内容介绍	调研形式： 电话会议 交流的主要内容：

一、介绍公司 2020 年经营情况

2020 年全年营收 20.88 亿，同比略有下降，下降幅度为 2.88%，净利润 3.02 亿，同比下降 40%。从营收端看其实同比变化不大，下降的主要原因还是受疫情影响，因为收入是根据项目交付情况匹配确认的，部分项目无法到现场实施，整个实施周期延后就导致无法及时确认收入，电信运营商和政府受影响比较大。从订单情况看，四季度已经恢复，今年全年公司有信心恢复到疫情前持续稳健的经营态势。2021Q1 实现营收 4.26 亿，同比增长 28.63%，净利润 6468 万，同比增长 48.26%。

从成本端看，去年成本和费用增长压力较大，相比收入成本端增幅比较大。管理费用和销售费用都是下降的，销售费用同比减少 23.97%，管理费用同比减少 2.3%，一方面疫情影响减少了差旅、市场拓展活动，另一方面，近两年公司内部一直进行更为精细化的管理，人力成本有所减少。增长幅度比较大的是研发费用，同比增加 36.83%，主要是研发人员薪酬和无形资产摊销共增长 1 个亿，增幅 41%，一方面公司在战略研发上持续投入，在工业互联网、5G、云计算引入新的研发团队，这部分人整体薪酬水平比较高，人力成本有所增加。另一个原因是前期研发投入形成的无形资产在本期摊销同比增加 3200 多万。主营业务成本也就是项目实施成本同比增长 6%，综合毛利率为 46.48%，同比下降 4.66%，主要原因是收入减少和项目工期延长导致交付成本的增加。今年一季度综合毛利率已经回升到了 48%。

2020 年全年经营性现金流净额 4.34 亿，同比增长 28.31%，上市以来公司经营性现金流的一直在持续改善，一方面内部不断加强对回款的考核和动态监控，另一方面也在优化业务结构，现金流比较好的业务占比逐渐增大。未来回款周期、现金流指标持续会是公司内部考核的重点，相信未来的现金流情况也会保持持续增长。

从分行业收入看，电信和政府收入有所下降，金融和工业互联网保持了增长。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。2020 年公司在三大电信运营商总部侧均有新突破，联通省分侧经分系统整体上收，实现总部侧经分系统的大集中，目前联通这次大集中只有东方国信有能力承建；移动总部侧应用 CirroData 数据库成功完成 1+N 项目试点，电信总部侧在集中化业务方面也有新的布局，未来有所突破；在政府领域，目前公司形成了城市大脑、政务大数据以及各个委办局的大数据平台几个主要产品线，这些平台级软件复制能力很强。从需求端看，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，对于公司业务是一个利好。产品这块目前城市大脑标准化解决方案做的很早，积累的很深厚，公司最强的能力是大数据平台技术，包括面向不同行业数据服务的能力，公司在数据治理、应用、服务能力是在圈里口碑最好的。订单增速近两年政府业务每年都是翻翻的增速。

工业版块实现营收 3.5 亿，同比增长 10%。公司工业互联网业务有 3 个主体在做，东方国信母公司、2 个子公司北科亿力和英国子公司，2 个子公司主要围绕原有细分领域在做，体系化的工业互联网平台还是东方国信母公司这个主体在做。在 3.5 亿收入里，这里面有两个子公司北科亿力和 cotopaxi 的影响，这两家合计实现营收 1.45 亿，同比下降 29%，剔除 2 个子公司，母公司工业互联网业务实现了 2.07 亿收入，同比 80%的增速，从工业版块收入结构看母公司工业互联网业务占比接近 60%，未来这部分业务会保持高速增长。

2020 年收入按产品划分的口径上更新了一下，以便于大家更清晰了解公司的业务模式。按产品口径主要分为 5 类，占比最大的是软件开发及服务，是指面向大 B 客户提供软件开发和服务的这部分传统业务，这部分收入占到 72.92%，系统集

成业务就是软硬件结合，硬件占比较大的业务；软件产品、数据服务和云计算业务这 3 个分类是新增的，这部分属于公司的新业务。软件产品就是按照产品化方式销售的软件，后续现场实施的工作量较少，主要有数据治理、数据库等工具化的产品，毛利率相比传统软件项目要高一些，2020 年毛利率为 60.98%；数据服务业务就是基于数据资源的运营和变现业务，客户群里既有 B 端客户，又有 C 端客户。近几年公司一直在探索这个业务，2020 年有了较大的变化就是公司数据服务业务从“软件工具+数据加工”的模式转变为“SaaS 软件+运营服务”的模式。盈利模式上收费标准由传统的按软件功能交付为标准转变为按实际为客户提供增收效果为标准。按实际营收结果付费的模式得到了客户的高度认可，未来这个业务有望迎来高速增长。云计算业务包括 SAAS 软件+IAAS 服务这两部分，云业务是从去年三季度开始做，全年收入不是很高，后续成长性较好。

二、问答环节

1、问：公司在工业互联网方面的布局 and 规划？

答：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，一部分是面向工业头部的大 B 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。

从业务层级看，工业互联网平台来说实际是中间平台侧、下面的边缘侧和上面的应用侧这三个主要层面。平台侧以产品和共性服务为主，结合企业不同的应用做一些相同或不同的方案，在近几年的推广过程中我们主要围绕几个方面，一个方面是给政府提供公共服务，比如公司以第一名中标了北京市工业互联网平台建设、中山市公共服务平台；给央企提供 PAAS 平

台的服务，比如中国核电，他原来是不同的系统由不同的公司包括国内国外的好多公司去做的，像这样的大型企业，他也要建设自己大型企业的工业互联网平台来实现对传统业务和其他系统的重构，也为了实现业务的创新。对于中国核电这样的企业我们给他提供总体的 PAAS 侧平台的建设。

另外一个层面是围绕单一领域，比如能源的优化、设备的优化等都基于工业互联网技术来实现单一领域的转型和引领，还和一些典型的示范企业合作来做整个 SAAS 端的工业的订阅服务，为中小企业实现大型企业的引领，比如纺织云等。国家计划在 10 年左右的时间培养 3-5 个国家级的工业操作系统，希望不只是给某一个企业，而是给某个行业领域提供工业的操作系统。

2、问：工业互联网平台是否已实现盈利？未来几年对于工业互联网的业绩有什么预期？

答：公司工业互联网平台在业务经营层面已经实现盈利。2020 年度，工业互联网业务毛利率为 46.29%，营收占公司总营收的比例为 16.82%，比去年同期占比增加。目标未来工业互联网业务营收占比持续增加。目前在工业互联网领域研发投入较大，为了保持竞争力未来还需要保持持续投入。

3、问：公司在 5G 上的研发主要做什么？

答：公司主要依托于低延迟、高带宽的 5G 技术与公司工业互联网平台结合的基础上接边缘计算平台，提供带宽、时延和接入容量满足工业互联网的 5G 无线覆盖能力，支撑行业的移动边缘计算能力和云端智能、应用、业务下沉能力，形成面向工业企业的覆盖云+边+网+端的全方位解决方案。

无线通信网络从 2G 到 4G 主要面向的都是人和人之间的连接，而到了 5G 网络时代，除了人和人之间的连接外，更重要的应用场景是万物互联，即面向设备与设备的连接。相对于人际间通信而言，设备连接的需求千差万别，有低时延（工业控

制场景），高带宽（视频监控场景），广连接（物联网场景）等，只有 5G 网络能满足上述的不同需求。公司 5G 基站系统方面已经完成了如下技术应用：（1）5G 基站系统方面已经完成了无线资源调度算法研究和基于通用平台的基带算法实现方案的研究工作。（2）移动通信网络数据采集及协议解析能力：自主研发了 GSM, TD-SCDMA, WCDMA, LTE, 5G 的信令解析和 DPI 设备，具备移动通信 3GPP 规范 GSM, TD-SCDMA, WCDMA, LTE, NG 无线接入网能力，在核心网网络架构、数据采集、协议解析、协议交互流程的有着深厚积累。（3）5G 室内定位技术：自主研发了 2G, 3G, 4G 基于通信移动网络信令和 MR 数据进行室内精准定位的位置服务平台，实现了基于网络数据的室内精准定位能力。在此基础之上公司将能顺利完成 5G 的室内定位技术的研发。

4、问：2020 年公司的毛利率算下降是什么原因？未来毛利率是否能回升？

答：公司 2020 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。公司底层的技术研发成果具有通用性，复制性较高，相比于同类型公司，公司毛利率较高，近年来公司毛利率整体稳步上升。今年一季度公司毛利率相比 2020 年已有所回升。

5、问：公司在云业务上有何优势及规划？

答：在云计算和云服务领域，东方国信云是依托公司先进的云计算技术和多年沉淀丰富的软件产品，结合优质云服务中心资源，提供弹性计算、存储，网络、CDN 等安全稳定的云计算资源，是国内少有同时具备 IDC 与公有云双栈服务能力的 IT 服务商。目前 SaaS 市场主要以 ERP/CRM/OA 等资源管理和办公管理为主，数据分析服务占比较小。在数智化时代，基于

	<p>数据的价值挖掘占据非常重要的位置，数据分析类 SaaS 服务将是最有前景的细分市场。作为领先的大数据企业，东方国信在大数据技术、产品方面有深厚的积累，发力数据分析类等 SaaS 服务优势巨大，有望快速抢占这个蓝海市场。</p> <p>6、问：今年公司在人员招聘上有什么计划？</p> <p>答：公司将根据业务发展规划、企业经营需要以及市场环境来合理匹配人员配置，以经济效益为导向，优先从内部协调人员匹配需求。同时继续加强精细化管理，在保证企业良性发展的同时严格控制人力成本。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 5 月 11 日