

云战略业务：

在云和数字化转型业务领域，公司已形成广泛的资源聚集、全面的技术积累和服务交付能力，拥有覆盖多个行业头部客户的丰富实践和成功案例，成为客户信赖的云服务和数字化转型专家。报告期内，公司不断深化布局，持续夯实多云及混合云管理的专业服务能力，进一步加强3A（AWS、Azure、Aliyun）以及谷歌云、华为云、腾讯云、移动云、京东智联云等主流公有云厂商的服务能力；开拓性地基于国产算力打造超算中心云上服务创新模式，真正面向客户需求和业务场景提供国内领先的全栈式云和数字化转型服务，协助企业客户获得更高的敏捷性、弹性、安全性和成本效益；同时，围绕自主研发的神州视讯产品，针对“云”、“管”、“端”三方面进行开发和整合，为广大行业客户提供安全的视频云服务和产品。

信创战略业务：

报告期内，响应国家加快推动“新基建”的号召，公司展开基于“鲲鹏+昇腾”自有品牌的全新布局，并迅速成为产业引领者之一。目前，以客户为中心，以多样性算力为核心，已打造覆盖数据计算、数据存储、数据传输、数据安全在内的全线“神州鲲泰”自有品牌产品体系，并着力发挥整机厂商重要的聚合作用，推动多样性算力产业生态健康发展。在产品研发和适配伊始，公司便着力帮助合作伙伴完成适配性、易用性和功能性的工作，实现整个产业软硬件的迭代和升级。目前已完成与百余家生态伙伴及硬件产品的兼容适配，与广大生态伙伴展开了多维度的深度合作，并且在金融、运营商、政企、能源等行业取得突破。

三、问答环节：

1、目前地方政府在推进国资云，管理层如何看待国资云对神州数码业务的影响？

答：关于国资云，很多省市早就已经开展了相关的部署工作。国资委大力推动云的建设和应用，利好国内企业上云，有望为公司带来更好的业务机遇。国资云项目主要需要解决的问题是云上应用和服务能力，还将带来更多的信创软硬件产品需求。神州数码积累了丰富的云上运营和设计能力。公司此前在厦门建设运营的超算中心就是典型的私有云运营案例，为客户提供云上咨询规划、建设实施、业务迁移、运营运维和后续优化的全生命周期服务。

2、公司2021年上半年云业务保持较高增长，但相比之前的增速有所放缓，请问什么原因，以及未来的MSP/ISV业绩增速的预期？

答：云业务增速有所放缓，一方面是因为公司目前云业务的营收规模很大，另一方面，公司要聚焦行业领域和产品，做高质量的云业务。公司在云服务已经积累了独特的能力，包括（1）与跨国云厂商合作保持领先地位，与国内云厂商的合作也在不断的拓展；（2）对行业客户的了解；（3）领先的技术能力；（4）SaaS/Hosting和合规性服务能力。公司将继续拓展差异化的能力，在未来两年扩大云上的服务优势，实现云业绩的

	<p>稳步增长。</p> <p>3、信创业务今年增速非常快，但市场也担心公司的鲲鹏服务器受鲲鹏芯片供货影响，后续整个业务前景怎么看？是否会加强和其他国产芯片的合作？</p> <p>答：信息技术应用创新不仅是国家的长期战略，也是公司整体品牌战略中非常重要的一部分。公司仍会继续投入人力、物力保障信创业务的顺利开拓，并且在开发基于鲲鹏处理器产品的同时，已经进行多元化的布局，完成了基于龙芯、飞腾处理器相关产品的测试，并将于下半年投放市场。</p> <p>4、公司负债率一直偏高，请问公司有什么措施？</p> <p>答：公司目前主要收入来源为 IT 分销和增值业务，负债率水平符合行业常态。未来，随着公司不断向云和信创转型，高附加值和高利润率业务规模不断增长，公司的资产负债率有望进一步降低。另外，今年底明年初公司的深圳总部基地大楼预计将达到预售状态，将有大量现金流回流，也将进一步减少公司的负债率。</p> <p>5、迪信通出售为什么会导导致亏损，以及对公司财务报表的影响？</p> <p>答：为了聚焦主业，更好地在云和信创领域发力，公司今年上半年处置了迪信通的股权。从该项目投资到退出阶段来看，公司是有 20%左右的收益的，迪信通收购价格是 3.1 港元/股，出售价格是 3.8429 港元/股。报表上的亏损是受会计政策影响，因为公司收购迪信通的时候收购价格低于迪信通账面净资产，所以账面上计入了一笔负商誉。今年出售冲销了负商誉带来了一笔 4 个多亿的账面损失。</p>
<p>按附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2021 年 08 月 31 日</p>