

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：2021-003

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	AIA Intl Ltd(Hong Kong):Hsu,Ashley APS Asset Management:GONG,Changsheng Bank Julius Baer&Co(Private Bank):Lam,Grace FACT Capital LP:Guo,Gretchen/Liu,Qian/Meng,Joyce Mighty Divine Inv Mgmt:Tang,Patrick Oberweis Asset Mgmt(Asia)Ltd:Zhou,FangWen Value Partners Hong Kong Ltd:XU,Jose Value Partners Ltd:Ho,Norman Beijing Gao Hua Securities Company Limited: Wu, Sherry/Mi,Xujing 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9月1日 11:00-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书:刘彦斐
投资者关系活动	调研形式： 电话会议

主要内容介绍

交流的主要内容：

一、介绍公司 2021 年半年度经营情况

公司实现营业总收入 8.69 亿元，较上年同期增长 23.31%；净利润 1.06 亿元，较上年同期增长 21.52%，营收和净利润都实现了增长，从订单增速上看，目前已经从疫情的影响中恢复了，增长态势良好。公司的基本面，无论是技术实力、产品化能力、业务布局还是业绩指标都是越来越好了。

上半年，电信、金融和工业互联网均保持了增长，政府板块基本持平略有下降。2021 年公司在三大电信运营商总部侧持续有新的突破，公司基于我们“平台+服务”能力优势，成为联通五大中台建设的主要力量。在中国移动，公司一系列自研核心产品例如数据采集与解析、数据开发与治理、服务管控等产品成功入围中移信息 IT 直采目录，同时 CirroData 数据库入围中移信息创新产品目录。在电信也是积极参与集团全域数据中台建设，强化公司数据业务优势的同时首次跻身电信运营商一线营销环节。

在银行领域，银行客户为国产化产品付费的意愿很强，上半年公司延续大力推进公司自主研发软件产品的落地。国家开发银行、华夏银行等原有重点客户进一步扩大合作范围，为客户实施并完成 TD 以及 DB2 数据仓库到 CirroData 数据库的迁移工作；CirroData 数据库新增部署节点翻倍增长。金融数据云、金融科学云、金融营销云、金融绩效云等私有云解决方案广泛落地。保险行业公司进入时间较晚，但业务发展很快。上半年公司进入保险数据中台、CRM、核心系统等领域，实现关键市场突破。

工业互联网是公司重要战略业务，上半年无论从研发还是业务上均有快速的发展。工业互联网 Cloudiip 平台主要在人工智能的 AI 网关、边缘侧、5G 专网等方面进行了持续研发和

提升。在市场和业务方面，在新能源、电力领域实现了重要案例的落地。在新能源方面，东方国信已具备提供新能源整体解决方案的能力。在火电领域，具备智慧电厂整体解决方案的能力。在水泥领域，公司的水泥控制优化应用系统已经在塔牌、金隅、山水水泥等领军企业落地，这些案例为工业互联网平台在该领域复制、推广打下坚实基础。

在政府领域，公司持续保持城市大脑、政务大数据平台及应用等核心优势。青海国税局、内蒙古住建厅、中央党史馆等实现了项目落地，开拓了行业大数据应用新方向和新赛道。

二、问答环节

1、问：公司 SaaS 软件主要包括哪些，面向哪些客户？

答：东方国信通过多年的服务，深入理解运营商、金融等头部企业不同场景业务需求，沉淀了各个领域的诸多大数据软件产品，快速转变为 SaaS 产品和服务，优势明显。目前 SaaS 市场主要以 ERP/CRM/OA 等资源管理和办公管理为主，数据类服务占比较小。在数智化时代，基于数据的价值挖掘占据非常重要的位置，数据类 SaaS 服务将是很有前景的细分市场。作为领先的大数据企业，东方国信在大数据技术、产品方面有较强的积累，发力数据 SaaS 服务优势巨大，有望快速抢占这个蓝海市场。此外，工业互联网平台也为用户提供多方面的 SaaS 服务，例如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，东方国信云可以为各行业客户提供优质的云服务。

2、问：公司的云计算业务具体包括什么？

答：在公有云领域，公司丰富的数据中心和网络资源，有助于形成成本优势，提供更具价格竞争力的计算、存储、网络等基础 IaaS 资源。基于领先的容器技术，在 PaaS 平台方面获得一定突破，提供可用性更高的 PaaS 服务。在私有云、托管

云领域，2019 年中国私有云市场规模超过 600 亿，国内私有云大多处于待开发的状态，依托 IDC 资源和服务优势，以及大量的行业客户资源，东方国信云有望在私有云、托管云领域获得较大的突破。在云管理服务领域为客户提供云运维监控等服务以及在 SaaS 服务领域的 SaaS 产品和服务。

3、问：公司的云计算业务相比于同行业有什么竞争优势？

答：目前，公司的云计算产品还处于研发和市场推广初期阶段，市场占比不明显。但相比于其他云计算厂商，东方国信云的比较优势明显：大量的行业客户、丰富的 To B 尤其是大客户服务经验、深入的行业理解、丰富的数据中心和网络资源、公司已有大量的数据产品可转化为 SaaS 服务等。有大量的企业客户可以转化为云计算客户，在开辟新市场的同时提升了客户粘性。

4、问：公司在工业互联网领域的盈利能力如何？

答：公司工业互联网平台在业务经营层面已经实现盈利。2021 半年度，工业互联网业务毛利率为 47.04%，营收占公司总营收的比例为 17.61%，比去年占比增加。近两年工业互联网主要面向头部大 B 客户做行业性标杆项目，未来随着在行业内的复制，盈利能力仍有提升空间，业务营收占比也会持续增加。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。

5、问：公司在成本管控方面有什么计划？

答：作为软件公司，公司的主要成本为人力成本。首先，公司从源头上严格控制人员数量的增长，HC 与公司业务规划目标相匹配；同时提高员工复用率及项目开发、实施效率，提升人效；成本方面严格落实全面预算管理，成本与经营目标合理匹配，动态监控成本发生情况，缩减不必要的成本支出；继续加强对业务部门现金流的考核力度，细化考核颗粒度，深入贯彻全员量化考核制度，严格执行考核结果，做到能升能降；

	进一步建设公司内部资源共享机制，加强公司内部技术、产品等信息与资源的传递和共享，避免资源的重复、浪费，强化业务整体协同，提升公司运营效率。
附件清单(如有)	无
日期	2021年9月1日