

证券代码：300541

证券简称：先进数通

编号：20220309

北京先进数通信息技术股份公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位及人员	北京量化投资管理有限公司：窦长民 北京路演天下投资管理股份有限公司：杜光远 精财汇智集团有限公司：石红霞 北京博睿嘉业投资有限公司：刘畅 宁波银行：赵旭维 北京高溪资产管理有限公司：刘京新 申万宏源证券：张克 上海世祖资产管理有限公司：王旭 金砖丝路投资咨询（北京）有限公司：白杰浩 德邦证券：刘骐华 长安基金管理有限公司：张凤山 北京梧桐投资管理有限公司：罗文君 个人投资者：柯迪
时间	2022年3月9日
地点	北京市海淀区车道沟1号青东商务区B座4层
公司接待人员	董事会秘书：朱胡勇 证券事务代表：徐娜
主要内容	
<p>1、公司的基本情况。</p> <p>公司成立于2000年，2016年9月在深圳证券交易所创业板上市。公司主要业务集中于企业信息化服务，从公司成立至今，以商业银行为主的金融机构一直是公司主要的客户群体，公司也一直定位于金融信息化服务提供商。2017年起，公司开始大力拓展互联网行业客户，在过去的几年里，在互联网行业的业务拓展取得了很大的进展，2020年，公司来自互联网行业的收入超过了银行业客户，从对公司的毛利影响看，银行业客户仍然是公司最大的利润来源。2020年起，公司开始拓展政企业务，主要面向政府背景的企业或事业单位，提供信息化服务，取得了一定的进展，但业务规模与其他两类客户相比，仍然较小。</p> <p>业务层面，公司聚焦企业信息化服务，包括：IT基础设施建设、软件解决方案、IT运维服务。IT基础设施建设业务主要客户为大型互联网企业和大中型银行类金融机构，提供数据中心服务器、存储、网络、基础软件等IT基础设施建设服务，该项业务在公司收入结构中占比最大；公司软件解决方案业务主要集中</p>	

在以银行为主的金融行业，包括：业务处理、数据管理及数据分析两类；IT 运维服务业务，提供涵盖硬件系统、系统软件及应用软件运行维护服务，也包括更加复杂的大数据运维服务。

2、公司软件是否支持人民币跨境支付 CIPS 业务？

商业银行在办理人民币跨境支付业务过程中，一般涉及内部业务处理及跨境支付清算两个环节，内部业务处理在商业银行业务处理系统（如国际结算系统）中完成，完成跨境支付清算则通过 CIPS 完成。

需要一个软件完成商业银行内部系统与 CIPS 的联接，按照 CIPS 发布的接口规范实现业务处理与相应的管理功能。实现的方式有多种方案可供选择，基于公司金融交易云平台 Starring，我们向金融行业客户提供通用的外联平台解决方案，实现金融机构与外部其他多方交易类应用系统互联，有客户使用该应用系统实现与 CIPS 的联接。相对于复杂的支付应用体系而言，这是一个简单的外联功能。

我们是应用软件提供商，完成应用软件后交付给客户使用，软件的使用情况与公司关联度较低，公司并不能从人民币跨境交易中获得收益。CIPS 已投入使用多年，很多银行已开展上述业务并建立了相应的业务处理系统，公司认为人民币跨境支付业务的未来发展对公司不会产生重大影响。

3、公司互联网行业业务毛利率较低，公司如何看待互联网行业业务的前景？

不同行业 IT 系统建设周期存在较大的差异，2020 年公司互联网行业业务增长迅猛，2021 年上半年，公司来自国有大型商业银行的收入增长更为突出，客户行业过度集中难免受到行业周期性因素影响，多行业布局，为公司长期可持续发展提供了保障。

公司认为，拓展新行业需要依赖公司已经具备的品牌、技术、运营、供应商合作等优势。大型互联网企业 IT 基础设施投资巨大，虽然毛利率较低，但其采购规模巨大，带来的绝对收益不小，互联网行业收款周期较短，业务风险较低，是公司计划继续大力拓展的行业。与公司在商业银行较为全面的客户覆盖相比，公司对互联网行业客户的覆盖度是很低的，目前我们也只与少数大型互联网企业建立了长期的合作关系，在单个互联网行业客户，我们的市场份额也并不高。无论从整个行业看，还是从单个客户看，留给公司的发展空间依然巨大。

4、公司与数字人民币相关的业务情况？

法定数字货币目前主要的应用领域是其基础支付功能。基于公司自有版权软件产品 Starring，公司构建了支持法定数字货币的支付应用解决方案，目前解决方案研发已经完成，公司正在面向中小银行，推广上述解决方案，已有多个项目处于实施过程中。

特别提请投资者关注：国内主要商业银行已建立了完备的支付应用体系，法定数字货币应用是对支付应用的功能扩展，系统建设投入较小，短期内不会对公司业务造成重大影响。投资者可以从网络上查到公司中标的部分相关项目公示信

息，中标的金额较小，相对于公司目前的销售规模，无法造成重大影响。

公司会对法定数字货币应用保持高度关注，我们看重的是法定数字货币应用项目的延续性，特别是未来可能的创新应用前景。但我们认为在一个较长的周期内，大部分商业银行仍然会将精力集中于其基础支付功能的推广。

5、国家东数西算战略对公司会产生怎样的影响？

东数西算对公司而言，是未来发展的战略性机遇。

公司并不自建数据中心，也不从事数据中心运营。公司与数据中心相关的业务是向大中型金融、互联网企业提供数据中心 IT 基础设施建设业务，主要涉及服务器系统、存储系统、网络系统、基础软件。国家东数西算战略部署，对大中型金融、互联网企业未来数据中心布局产生长期影响，对促进以数据中心建设为代表的基建也将起到巨大的促进作用。

公司主要客户为以商业银行为主的大中型金融机构以及大型互联网企业，东数西算对不同行业的影响程度是不同的。目前，国内大中型金融机构数据中心主要集中于中心城市，位于西部的大型数据中心处于规划或者建设初期，我们认为国家东数西算战略部署，将大大加速大中型金融机构西部数据中心的建设进程，成为未来金融信息化投资新的增长点。

数据中心 IT 基础设施建设业务是公司的主要业务，历年来一直是公司最大的收入来源，公司正在密切关注客户西部数据中心建设的动态，积极争取更多的合作机会。

同时我们也要特别提请投资者关注：大型数据中心建设从规划到投产，会有一个较长的周期，从大型金融机构以往的建设经验看，会采取分阶段逐步实施的模式，对产业链上下游的影响会在一个较长的周期内逐步显现；大型数据中心建设不会由一家服务商承担，一般由多服务商协同完成，单一服务商承担其中的一个部分或者一个阶段；数据中心 IT 基础设施建设业务竞争激烈，一直存在毛利率较低的问题。

6、东数西算对金融行业而言，是增量需求还是存量迁移需求？

金融行业信息技术应用创新本身对云计算数据中心就存在较大的增量需求，同时商业银行需要在保持现有系统持续、稳定运行前提下，逐步实现东数西算的战略目标，新建的西部数据中心，是新的增量需求。

7、数据中心迁移到西部，是否会对银行业务处理效率产生影响？

国内大中型商业银行多年前已实现全国集中的业务处理，在国家东数西算战略部署的支持下，东数西算枢纽节点的基础设施环境将得到极大改善，数据在中心城市处理与在西部数据中心处理不会产生明显差异。

8、公司 2020 年报显示：西藏先进数通的营收为 0，净利润却比较大，是什么原因？

西藏先进数通已于 2021 年由上市公司吸收合并。

2020年西藏先进数通的利润来自其参与设立的共青城银汐投资管理合伙企业（有限合伙），共青城银汐是一家产业投资基金，主要从事IPO前投资，西藏先进数通按照权益法对共青城银汐的投资进行核算。2020年，共青城银汐投资的部分企业成功上市，为共青城银汐带来较大的账面投资收益。

9、公司没有实际控制人的原因是什么？是否存在被恶意并购的可能？

公司股权分散的现状是历史形成的，时间跨度较长，过程较为复杂，相关情况在公司上市时披露的《北京先进数通信息技术股份公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》中做了详细说明。

目前公司排名前六的股东均为公司董事，公司原始股东及员工仍然持有较大比例公司股份，在可预见的将来，公司将保持治理架构的稳定。信息技术公司最有价值的资产是管理及技术团队，恶意并购实施难度大到难以操作。

10、公司与银行客户为什么可以保持长期的合作关系？

公司与主要客户保持了长期的合作关系，最长超过20年，形成这种长期合作的原因很多，如果要选择其中最重要的，我们认为是团队与产品。

公司自成立以来，核心管理与技术团队保持了高度稳定，银行信息系统安全、可靠、延续性是非常重要的，一个稳定的团队不仅保证了技术、经验、文化的传承，对客户而言也意味着放心。

另一个重要因素是产品，公司自创立以来，一直坚持自主可控的发展战略，公司提供给客户的是平台化的产品，客户可以基于公司产品，构建大量应用系统，当客户很多应用构建在公司产品之上后，产品就成为联系公司与客户的牢固纽带。

11、公司最主要的核心竞争力是什么？

公司自成立以来，深耕企业IT服务，在客户资源与品牌、产品、人才与团队、技术创新、供应商合作、营销服务网络等方面形成了独特的竞争优势。客户资源与品牌方面，经过二十余年的发展，公司积累了以国有大型商业银行、全国性股份制商业银行、区域性银行、大型互联网企业为代表的众多的高端客户，很多客户与公司建立了持续多年的合作关系；产品方面，公司绝大多数软件解决方案基于自主研发的开发运行管理平台，客户粘性极强；人才与团队方面，公司在二十余年的项目实施过程中，培养了一大批IT领域的专家级人才，形成了一支熟悉客户管理模式和业务特点的技术队伍；技术与创新方面，公司拥有雄厚的技术创新实力，以及领先的技术研发和项目实施经验；供应商合作方面，公司与IT服务行业上下游厂商建立了长期良好的合作关系，获得了广泛的厂商支持；营销服务网络方面，公司已形成覆盖全国的服务网络，有能力向各类、各地区客户提供及时、优质的服务。

12、公司未来是否会考虑布局拓展更多的行业客户？

公司新行业、新客户拓展的基本模式是利用现有的技术、产品优势，在合适

的时机，切入关键应用领域。我们不会在毫无准备和优势的情况下去拓展新行业的客户，我们看重新客户拓展，我们更看重与客户的长期合作。2017年公司开始拓展互联网行业客户是利用了公司在大型数据中心 IT 基础设施建设领域的技术与经验，2020年公司开始拓展政企行业客户是看到了相关行业信息化浪潮带来的机会。

13、公司的组织架构是怎样的？是否会依据不同业务进行不同的组织架构设计？

公司组织架构相对比较简单，主要业务部门是一个负责 IT 基础设施业务的事业群，包括金融、互联网、政企三个事业部，一个负责软件解决方案的事业部，IT 运维服务业务按照不同类型由各事业部负责，事业部垂直管理，覆盖全国，公司研发及后台支持部门由公司统一规划管理，各事业部共享。

14、公司为什么设立众多分公司？

公司业务遍及全国，许多客户成为我们的长期客户，基于与客户的长期合作目标，公司注重技术资源的本地化建设，同时也考虑到成本控制及团队稳定性需要，分公司是服务于本地团队的平台，大多设置于省会或中心城市。

附件清单
(如有)

无