

证券代码：300212

证券简称：易华录

北京易华录信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20220427

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
参与单位名 称及人员姓 名	健顺投资、和谐汇一、建信养老金管理有限责任公司、华夏久盈、北京诚旻投资、臻宜投资、国华人寿、湘财资本、恒天金石投资管理有限公司、上海复杉投资管理有限公司、明河投资、深圳御鹏投资、苏州浩数资本、广州碳银投资、易金投资、中国东方资产管理股份有限公司、深圳市稳正资产管理有限公司、烟台上善若水私募投资基金管理有限公司、中信证券、浙商证券、国元证券、招商证券、首创证券、兴业证券、民生证券、中金公司、华创证券、陆家嘴国泰人寿资管部、价远投资、森腾投资、盈立资本、厦门益亨投资管理有限责任公司、广东至远资产管理有限公司等 80 余机构及个人投资者。
时间	2022 年 04 月 27 日
地点	腾讯会议
上市公司接 待人员姓名	董事长：林拥军 董事、总裁：高辉 董事、副总裁、董事会秘书：颜芳 副总裁、财务总监：满孝国 其他经营班子成员及业务负责人

投资者关系 活动主要内 容介绍	<p>管理层介绍环节：</p> <p>一、公司业务情况介绍</p> <p>易华录作为国资委直接管理的中央企业中国华录集团有限公司（以下简称“华录集团”）控股的上市公司，始终坚持在党的领导下，做国家需要的事，做符合行业趋势的事，服务和融入国家产业布局，保障国家战略顺利推进。易华录作为深耕大数据产业的年轻企业，积极响应国家推进数字化发展、“双碳”战略号召，基于“十三五”时期转型发展成果，秉承“努力降低全社会长期保存和使用数据的能耗和成本”的企业使命，发挥技术和平台优势，引领行业生态伙伴，努力贡献数字经济发展的“中国方案”。</p> <p>经过“十四五”开局之年的努力探索与创新实践，迄今，易华录初步从主要服务地方政府的数字经济基础设施建设商转型成为同时面向政府、企业、个人用户的数据资产化服务提供商，已打通数据要素流动和利用的“收（收集）、存（存储）、治（治理）、用（应用）、易（交易）”全生命周期业务闭环。2021年，各业务线条均已取得商业回报，其中，存储类业务占合同销售额约 28%；数据治理和应用类业务占合同销售额达到 41%；“数据银行”新模式落地也已首次取得销售收入。</p> <p>公司经营亮点介绍：</p> <p>（一）存储类业务</p> <p>1、to G 为主的基础设施建设，是投资型业务，核心模式是与地方政府合资成立数据湖项目公司。（“十三五”期间重点业务）</p> <p>2、to B 的蓝光产品销售业务，公司通过自身营销渠道以及与国内头部存储企业的合作不断探索和拓展 B 端业务市场，2021年，与三大运营商、中国交建、中国航信、华为、新华三、恒丰银行、敦煌研究院等签署销售合同，涉及医疗、金融、档案、教育、交运等 12 个行业。与联通软研院开展深度合作，在西部地区建立长期数据备份归档 IDC 中心，项目一期投入存储总量高达 10PB，后续将逐年增加，最终建设成为国家一流的存算一体化数据中心。</p> <p>3、公司与运营商合作，“云归档、云备份”产品已在联通云</p>
-----------------------	--

市场上架，蓝光云存储成为中国联通“沃云”品牌的组成部分；“移动云蓝光存储”产品已正式上线，并纳入“移动云”的自研产品体系。目前，公司已经同三大运营商开展全面合作，2021年蓝光采购量近百PB，截至目前，2022年拟签约蓝光采购订单也达到100PB以上。

（二）数据治理业务

公司在2021年开始着重拓展数据治理业务。数据治理业务是数据资产化业务的关键点，只有经过治理后的数据才能真正发挥价值。通过数据治理发挥数据要素的价值，加快数字化转型促进传统产业升级，形成数据资产提升数据的质量，打通数据孤岛，数据烟囱。2021年，公司自主研发了数据治理平台，集成数据治理工具、AI算法、专业知识库等软件应用知识库。同时，参与制定了十余项的行业团体标准，开展大数据从业人员的一些全体系能力认证培训，这个是和工信部签署的战略合作，也获得了工信部的唯一的企业授权。同时在交通，智慧城市，人社，企业数字化等领域的的数据治理实践中也积累了深厚的行业知识。举个例子，在2021年我们开展的山西人社的数据治理项目，借助公司数据治理平台，拉通了人社70多个业务系统，建立了80个数据标准，提供了100余项数据治理、数据质量改善建议。通过数据治理的成果，有效地支撑了人社系统的数据交换，宏观决策专题研究，助力了数字人社建设。

（三）数据应用业务

公司主要围绕向政企客户开展经过数据治理后的数据增值服务，助推政企客户加速数字化转型。

G端市场，结合公司前期积累的智慧城市建设经验，以数字视网膜技术为核心，立足政府管理和公共服务基本职能，为政府客户提供城市大脑、交通大脑等应用，为城市主要决策者和各职能部门提供一站式智慧服务，提升城市的智慧化应用水平。目前公司算法仓具备近400种自研算法能力，2021年完成222个算法新增，4类应用场景新增；城市大脑、数字视网膜已累计服务超过10个城市，相关算法在上海、成都、德州等40余个城市进行试点应用，

为城市全方位管理、城市多场景下安全问题防御提供治理抓手。今年公司的二环路项目，为北京交管局打造了公安网交通大数据底座，覆盖了交通的全业务领域，依托我们的数据底座进行了多个模型开发，在数据治理以及交通的智慧化应用方面取得了重大突破，助力了北京冬奥会安保任务的完成。

在城市数据治理方面，易华录积极响应住建部全面加快建设城市运行服务管理平台的要求，致力于打造一网统管的城市运营服务平台。我们为成都市金牛区建设的城市运行服务管理平台接入了非涉密系统 70 个，政务数据资源 700 多项，汇聚了数据 5100 余万条，共享数据 1000 余万条。实现了金牛区数据治理平台和成都市政务信息共享平台的联动，能够第一时间发现问题，处置问题反馈问题，实现了对城市运行和重要领域实时态势的呈现。为成都金牛区建设的城市运行管理平台也在今年的 4 月 8 号央视新闻频道进行了报道。

在 B 端市场，公司主要提供企业数据资产化服务，助力企业降本增效、提升内部管理，服务于企业数字化转型。基于公司自主研发的“易脑”、“易享”、“易治”三大通用企业大脑平台，拓展企业数字化转型项目，面向交通运输、电子制造、钢铁冶金、建筑矿山、能源电力等多种行业提供综合解决方案，为企业节能减排、资产运营、安全生产和高效设计提供数字化手段。截至目前，已服务的项目包括易华录自身的大脑、华录集团下属华录松下电子信息有限公司的智慧工厂项目、贵州省交通运政系统数据治理项目等。

（四）“数据银行”业务

抚州“数据银行”正式上线，这是易华录负责承建和运营的全国首个基于“数据银行”的政务数据授权运营落地项目，目前已完成平台建设及上线。平台已汇聚工商、司法、税务、社保、能源等 30 余家政府委办局共计一千五百余张表格，约 16 亿条政务数据，上线运营 25 款全国性数据源数据产品及十余款自研产品。“数据银行”理念是易华录率先提出的，具体平台名称将依据国家有关部门的要求进行调整。

（五）基础设施建设

按照公司基础设施建设的规划应该是在第四年左右进入盈利期，在经过公司的不断努力下有 5 家数据湖项目公司提前实现了盈利。公司建设的数据湖项目公司有 23 家正式进入了运营期或试运营期。项目公司累计签署的数据入湖合同达到 700PB，项目公司已经建成 IDC 机架数量为 4000 余架，规划中的机架数量约 15000 架。在发改委发布的全国“东算西算”工程八个国家枢纽节点中五个节点已经有建设的数据湖。

（六）研发和人员投入

21 年公司研发投入金额达到了 3.5 亿左右，同比增长近 40%，未来公司还会在研发方面投入更多的人力和资源。目前公司有两个国家级的研发平台和八个省部级研发平台。我们目前的人员结构，硕士以上学历占到了 38%，不断增加的研发投入和研发人员保障了公司在“十四五”期间战略目标的达成以及公司业务的正常拓展。

公司 2022 年一季报已正式发布。2022 年一季度，公司实现营业收入 5.9 亿元，同比增长 1.79%，公司现金流为正。在公司投资拉动业务放缓的情况下，收入保持稳定；归属于上市公司股东净利润 3,428 万元，同比增长 16.28%。公司虽然在 2021 年的时候由于会计政策的调整，在财务报表上出现了利润亏损，但公司生产经营的基本面保持稳定，2022 年一季度也实现了增长。

易华录作为发展数据要素市场、构筑数字经济新动能、保障国家数据安全的中央企业，在“十四五”期间将继续完成战略转型，真正成为数字经济和大数据产业的国家队。

二、公司发展战略介绍

“十三五”期间，公司发展方向进行了重大转型，从智能交通、智慧城市软件系统集成服务企业转型成为数字经济基础设施的建设和运营商。这个转型在“十三五”期间得到了我们各位投资人和资本市场的认可。形成的成果即全国已落地 30 多个数据湖项目公司，这些数据湖都是与地方政府打造的围绕数据要素的合作平台。进入“十四五”阶段，数据湖建设已经形成了一定规模，数据

湖的运营凸显得更为重要。因此，在“十四五”期间，公司在数据湖建设业务上将会暂时收缩，重点投入已建数据湖的有效运营。

我们对易华录 2021 年业务进行了梳理，总结为以下六类，“十四五”期间我们也将按照这六类业务进行发展：

【底座】构建城市或企业的绿色安全数据资产底座

【收】为政府或企业的数据汇聚提供服务及相关产品销售，让碎片化的数据实现汇聚，实现数据资产化的第一步是规模化（案例：无锡梁溪区政府 3000 万元/年数据收储业务）

【存】基于数据资产底座向政府或企业提供绿色安全的数据资产存储服务

【治】为政府或企业客户提供数据资源采集、清洗、处理、共享、管理、应用，实现数据资产化的关键环节

【用】基于数据治理成果，为政府或企业客户的自身具体业务提供端到端的解决方案（自身业务/与生态伙伴合作，共同打造行业解决方案）

【易】基于数据治理成果，在政府或企业客户的授权下提供数据融通的产品或服务

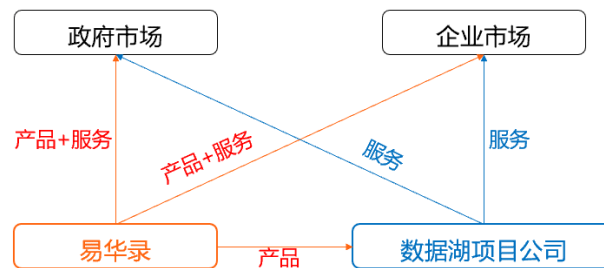
整个公司的产业方向和能力如下图所示：



面向政府市场和企业市场，核心是围绕着全社会的数据要素开放共享提供数据收存治用易的服务，这就是易华录始终持续提升的五大能力和两大市场。这些能力在不断在提升过程中，每一种能力

也会为其他能力带来机会，比方说我们的这样一种【收】的能力。后续它会带来【治】【用】的服务机会。【治】的能力也会带来【收】【存】【用】【易】的商业机会。因此每一种能力，在政府市场或者在企业市场作为第一触点，后续会延伸，为其他的能力创造商机。各种能力是相互支撑的，这是我们目前整个公司战略的一个比较形象的描述。

这张图描述了易华录和项目公司之间的关系：



数据湖项目公司是易华录与地方政府在所在城市搭建一个合资平台，共同完成数字经济基础设施的建设和运营，以及所在城市数据要素的服务。易华录一方面是向项目公司提供了一定的产品，项目公司基于易华录的产品对所在城市的政府或者企业提供服务，这是一个业务线。另外是由易华录直接面向政府市场或者企业市场提供产品+服务，这类市场我们叫湖外市场，即在沒有数据湖的城市，易华录和项目公司是共同去开拓市场的。

我们把 2021 年的业务收入按照底座+收存治用易进行了一个分类。在这个分类里面，【底座】收入占到了 57.86%，【用】收入占到了 38.98%，剩下的业务总计占到 4%左右。“十四五”期间我们要强化数据服务能力，我们设立了一个目标，截至“十四五”末【底座】+【用】占比大概 50%，剩下的【收】【存】【易】占比提升到 50%

关于六大类业务我们也参考第三方数据，对核心业务未来市场空间进行了分析，供各位投资人参考。

1. 【底座】

底座业务核心是基于蓝光，500G 光盘目前已经实现量产，目

前国内唯一能够提供 500G 自主品牌光盘的只有华录集团，易华录是国内唯一的销售出口。2025 年，全球数据量将达到 175ZB，中国数据量预计将达到 40ZB。1%-3% 的数据有长期归档存储需求，如按 1% 算，至少有 0.4ZB，即 400EB，40 万 PB 的数据有冷存储需求，“十三五”期间易华录数据湖已部署约 3500PB 蓝光存储，这样来算，“十四五”期间，蓝光的市場空间至少是现在已部署的 100 倍。

2. 【收】

以视频数据收储为例进行分析，目前视频数据开发利用率仅在 1% 左右。根据公开数据，中国目前有超过 3.5 亿个监控摄像头，预计到 2025 年中国摄像头总数在 5 亿个左右。公司数字视网膜可以为落湖城市及其他城市提供视频解析服务，基于现有 33 个数据湖，如果按保守估计，每个数据湖采购 1 万路视频解析服务，易华录可提供 33 万路视频解析服务，按照单路视频解析每年 1000-2000 元左右的单价（包含算法、算力和存储价格），落湖城市的潜在视频解析市场空间在 3-6 亿/年（购买服务），解析后还将带动约 330PB/年的存储需求。

3. 【存】

以运营商为例分析超存云市场，公司与运营商采用联营的模式，把我们的超存能力融到运营商公有云上。目前三大运营商政企客户合计 4000 万，假设保守估计用光存储方案的客户转化率只有 1%，也对应约 40 万的政企客户，按照 12 万/PB/年，对应 40 万政企客户，预计会带来年 4.8 亿的收入规模。后续每年按照 15% 增长，到“十四五”末，蓝光云归档服务每年将产生 10 亿元收入空间。后续这些付费存储的客户将会带来治理的需求。

4. 【治】

数据治理，是数据资产化的关键的一步。易华录这些年也在不断地强化我们的数据治理能力，包含了我们自己的数据中台产品的研发能力以及我们整个数据治理服务的这种交互能力。基于 IDC 数据，预计到 2023 年，中国的数据治理市场规模将达到 200 亿元人

民币。数据治理业务具有一定的特点，第一是对数据进行治理，意味着必须要接触到用户的真实数据，从数据安全层面上来讲，对提供数据治理服务这些企业肯定会有很多的特殊要求。易华录要发挥自身的机制和体制优势，未来能够在数据治理层面上成为业内的主流企业，公司在数据治理层面投入力度很大，通过之前的一些案例可以看出，易华录在数据治理方面已经从交管行业、公安行业逐步走到了人社行业、市场监管领域、教育领域以及其他的一些领域。因为数据治理的一些通用的方法工具都是一样的，未来“十四五”期间我们将重点打造提升。

【用】

基于数据治理的成果，我们可以为交通领域的政府客户提供端到端的解决方案。在其他领域，基于我们的数据治理能力以及生态的行业能力，共同为政企客户提供端到端的端解决方案。根据最新报告显示，这类应用项目预测期内复合年增长率为 19.1%。

【易】

2021 年 4 月，国家工业信息安全发展研究中心发布的《中国数据要素市场发展报告（2020—2021）》指出，当前，我国数据要素市场处于高速发展阶段。“十三五”期间，我国各要素市场规模实现不同程度的增长，以数据采集、数据储存、数据加工、数据流通等环节为核心的数据要素市场增长尤为迅速。

据国家工信安全中心测算数据，2020 年我国数据要素市场规模达到 545 亿元，“十三五”期间市场规模复合增速超过 30%；“十四五”期间，这一数值将突破 1749 亿元，整体上进入高速发展阶段。

这不仅仅是一个交易的概念，也包含了前面的数据采集、数据存储、数据加工、数据流通等业务。从狭义角度来说，【易】是为第三方提供了数据融通的产品或者服务，这个市场规模大体上在 80-100 亿左右，后续每年都有 20%到 30%的增长空间。

以上数据供各位投资人参考，同时也是我们在制定业务发展和营销目标的重要依据。

以上提到的六大类业务我们是以运营形态、产品形态和集成形态三种形态向用户提供的。2021年业务收入（未经顺流抵消会计处理）统计下来，运营形态大概是2.58亿，产品形态是1.18亿，集成形态是21.21亿。其中，运营形态就是政府或者企业持续购买服务，它是一种稳定的现金流的模式；产品形态指的是我们把产品直接销售给客户或卖给我们的集成商；集成形态指的是面向最终用户提供整体的解决方案。后续公司会持续把运营和产品业务规模做大，把集成规模控制在50%以下。

在生态合作方面，目前加入数据湖生态联盟的公司约有400余家，有合作意向的企业已超过300家。合作企业可划分为4大领域（数据基础设施类、云平台类、人工智能类、数据应用类），涉及39个行业。

与华为合作：1、易华录品牌已经进入华为的转售目录里面，这个在2020年已经完成了；2、公司蓝光软硬件产品通过华为OEM认证；3、华录集团和华为在数字能源领域进行了战略合作，双方高层也进行了频繁的互动来沟通推动双方的合作。与华为在业务层面上正在密切的沟通，已经储备了很多的商业，这里面有国内的也有国外的。但由于疫情，我们的工作进展受到了一些影响。

与运营商合作：前面已介绍了与中国联通、中国移动的合作，目前“移动云蓝光存储”产品已正式上线，并纳入“移动云”的自研产品体系。和中国电信的合作正在积极洽谈中。

与京东：基于双方的优势，比方京东云有他的产业生态，我们具有大数据治理的一些工具，更重要的是在于我们在全国有33个数据湖，且都是和地方政府合作的，这些构成了京东云和易华录合作的一个重要因素。京东云可以为我们提供上下游的生态，我们可以提供从数据到基础设施的服务，以及当地的企业数字化转型的一些联营服务。与京东的这种合作模式，还会在其他的城市进行这个拓展。

此外，公司与英伟达在人工智能、视频解析等方面开展合作；与航天云网合作，蓝光存储产品已在“面向贵阳市特定区域工业互

联网平台”上线；同时与新华三、旷视等合作也均在推进中。

易华录已经不再是过去的软件系统集成企业，已经转型成为数字经济基础设施的建设及运营商，以及数据要素全生命周期的服务商，已成为业内的主流企业。正因为我们有这样的能力，才构成了我们和这些头部企业的战略合作。

在“十四五”期间，公司将按照这样一个定位坚定不移地执行下去，恪守数据规则，释放数据价值，赋能人与自然。公司也会考虑非公开发行方式，募集资金来投入到我们的核心产品和能力开发中，支持公司业务更好的发展。

问答环节：

【问题 1】在政务云/国资云方面和华为/运营商的合作进展？

答：感谢您的提问！我们和天翼云的合作模式和移动云是一致的，也是一种联营合作模式。目前和天翼云还没有签正式的合作协议，如果后续签订我们会进行合规披露。我们与华为在两方面进行合作，一方面，华为云为我们的数据湖承接国资或政府云提供技术支持，第二就是在市场开拓方面，双方形成联合解决方案，共同开拓市场。

目前，针对各类云业务，我们专门成立了一个事业部来承担相关工作，部门的主要负责人也是从华为过来的，对双方的产品和市场都非常熟悉，更加有利于我们把这个业务开展好。

【问题 2】国家对数据安全越来越重视，公司作为中央企业是否会承担相关数据存储工作？如何保障数据安全性问题？数据存储业务发展空间？

答：感谢您的提问！国家发布了在《数据安全法》之后又发布了《个人隐私保护法》，这些法律为数据要素的安全保护及开放提供了规则与依据。国家定义超过一定规模的任何一类数据，在一定程度上都与国家安全密切相关，国家对数据安全的保护高度重视。在这个层面上我们作为中央企业积极对接国家相关的主管部门，比如中央网信办、国资委以及一些相关部委，呈现易华录在这方面的能力，表明在数据安全存储方面，我们是能够提供完整的、

先进的、高效的服务。同时，在数据安全方面我们也参与了相应标准的编写。其次，对于运营商等未来数据安全存储方面的主流企业，公司已经在积极对接。

以上这些方面都是我们在国家层面上所做的一些事情，第二个就是地方政府层面。我们数据湖项目公司本身就是政府合资成立的，用于地方政府数据的存储。例如湖南株洲的数据湖，同株洲地方政府进行了多次沟通，重点探讨了株洲数据湖后续如何为整个株洲的数据要素的收储和数据的开放来提供基础性支撑。株洲市整个智慧城市由其国投集团承接，国投集团和各行各业细分领域的一些专业公司做专业领域的一些信息化智慧城市建设，这些建设我们也参与其中。这会汇聚大量的数据，目前正在市委、市政府统一的规划下有序地入湖，海量汇聚以后再进行治理和应用，包括未来的合规交易，政府十分重视。我们相信所有的数据湖在承接地方政府掌控的数据层面上一定会发挥重要的作用。因为全社会高价值的数据80%都是由政府直接和间接掌控，而且这些数据又成为政府发展数字经济的最重要的要素。政府首先要把要素汇聚，才能有效向市场配置要素，才能够激活区域的数字经济。目前，对于数据要素汇聚和开放的意识越来越强，我们在国家层面上和地方层面上都在做全方位的准备工作。

【问题 3】请举例说明“数据银行”的盈利模式，以及后续落地推广计划

答：感谢您的提问！“数据银行”的盈利模式分成两个阶段，一个是建设阶段，目前该阶段中标金额约 1300 万，第二个是运营阶段。建设阶段主要提供有关运营以及数据治理的平台。运营阶段，我们会提供三类主要的产品：一类是标准化的 API 产品；另一类是基于 OEM 的一些其他厂商相应的数据产品，比如我们整合了一些财税的数据去给抚州当地的客户提供财税方面的服务，最终以是专项报告的形式来呈现；第三个方式是基于数据相应产生的具体场景，比如说在抚州我们给当地的银保监会、银保监局提供了一个产融平台这样的运营场景，还有当地的高附加值的农业、气象等场

景，主要的盈利是来自于这几个方面。

易华录的“数据银行”业务核心是取得地方政府政务数据的运营权，就是我们可以在政府授权下去访问政务云里面各委办局的数据。核心是拿到数据，尤其是高价值的数据都是由政府直接进行掌控，并且这些数据还在不断汇聚过程中。同时，我们有自己的关于数据的一些产品的解决方案，也有第三方的，第三方可以纳入进来，对数据进行加工，然后对外提供面向政府或者面向企业的数据产品。如果我们自己做那就是收入都是归我们自己，如果是第三方，我们还存在和第三方分成的问题，这样做的目的是最大的限度地把数据资源开发好，当然前提都是在于政府授权的前提下。政务数据开放赋能，这也是大势所趋，这是国家战略也是国家要求。

有些城市在这块业务发展较快，经过数据开放共享的安全审查之后，就没有安全问题了。这些具体的开放过程工作就由易华录或者由我们数据湖项目公司来具体执行，有些方案是我们自己的，有些方案是第三方的，然后逐渐地把规模做大。那么作为一个像抚州这样的地级市，今年要形成的规模达到 1000 万左右，这是我们的目标。通过各类的数据服务产品服务能达到 1000 万左右，这里面包含我们自己的也包含生态的。后续它的规模会逐渐加大，因为数据开放这件事情，对于在抚州来讲也是一个新鲜事物，各行各业我们也做了很多的宣传。大家刚刚开始了解它有一个起步的过程，关于抚州模式，它具备了在全国其他数据湖推广的共性，这种模式是可以大规模复制的，因为它的特点和其他所在城市特点没有什么太大区别，所以我们今年还有目标就是要设立专门的数据银行事业部，专门负责数据运营权的获取和数据各类解决方案的开发以及生态解决方案的整合，最终是把数据赋能业务收入规模做大。目前掌握的数据来看，我们应该是第一家获得政务数据运营权的公司，这个模式我们还会在其他地区进行推广。

【问题 4】公司目前市值不到 100 亿，体量较小，后续公司规划？

答：感谢您的提问！刚才已经针对业务收入做了梳理，顺流抵

消前我们一共是 24-25 亿的收入，其中有 21 个亿是集成的业务、1.81 亿是产品业务、运营业务是 2.58 亿，那么工程业务当然估值就相对偏低一点，虽然我们也是围绕数据收存治用易的核心业务，但表现的形式是一种项目型，那么这一类业务目前市场给予的估值偏低一些。

后续我们要持续加大我们的运营业务的拓展力度，让运营业务规模能够占到整个总的规模 30%~40% 以上。那么随着规模做起来以后，整个易华录的估值应该是会有大幅提升。我们作为企业，就是要专心把这个能力提升，把我们高估值业务规模做大。所以未来在数据运营层面上，各类的收存治用易运营业务是我们重点拓展的方向，也是我们主要的业务模式的方向。

【问题 5】五月份债券到期资金来源？

答：感谢您的提问！我们在 2017 年的时候发行了一期中期票据，这个金额是 5 个亿，在今年的 5 月上旬会如期兑付。目前资金已经完全筹措到位，主要资金来源包括我们的数据湖回款，还有传统项目回款，以及我们从金融机构，还有其他的一些关联方融资的资金等等，都是在资金来源范围以内的。目前来看，在 5 月上旬的中期票据兑付是完全没有任何问题的。

【问题 6】制约公司发展的最大因素是什么？

答：感谢您的提问！在“十三五”期间，公司基本上把赛道完全切换了，从原来专注做智能交通的系统解决方案，完成切换到数据资产底座构建以及数据要素的收存治用易服务，易华录切赛道差不多花了五年左右的时间，这是由于我们切换过程中需要进行各方面的拓展。第一是产品，我们要开发很多新的产品，这些产品很多产品都是从 0-1 从 1-10 的，而且这些产品还要到市场进行反复打磨，有个开发过程。第二就是我们的推广和交付，我们过去擅长的智能交通，现在要做大量的这种跨出交管行业，走到新的领域里面的，在推广和交付层面上要进行提升。第三就是市场，虽然政策面越来越清晰，但市场还没有完全成熟，市场还需要有一个培育的过程。比方“数据银行”业务、数据资产底座等这些业务，都可以理

解成它是一种很新的业务，市场本身还有个成熟的过程。我们可以从三个维度来看我们当前发展遇到的一些具体问题：一个是市场成熟度，第二个是我们自身的产品成熟度，第三个是我们的推广和交付能力。

然后如果三个都很成熟的，我们易华录定义为成熟业务，如果三个里面有一个不成熟的，我们都给它定义成新业务。在成熟业务里，比方说易华录在交通领域应该算是成熟了，就是在交通领域里面围绕数据要素的治理应用，相对我们的产品是成熟的，市场也是成熟的，然后我们的推广能力也成熟的，所以今年公司围绕着底座+收存治用易核心能力的拓展，在最熟悉的行业就是交通行业里面，是目前今年公司的主战场，在这个领域可能要给我们贡献业绩的40~50%以上。其他的领域是新业务，要么市场不成熟，要么产品还不成熟，要么推广队伍还不够成熟，还有个打磨过程。比如“数据银行”业务，我们把它做到一定规模，但是它和我们的成熟业务相比的话，它在量上不一样，比如是要贡献几个亿的毛利，成熟的业务这边可能几千万，但是它也是有一定起步规模，并且进入一个良性循环的发展状态上，这个就是属于新业务。

所以公司当前就是成熟业务和新业务并存，我们今年的业绩需要成熟业务层面多打粮食，同时我们要储备新业务，但是始终围绕的就是底座+收存治用易主航道，这就是易华录的战略和当前我们整体的经营现状。

【问题 7】数据湖项目公司数据运营业务落实情况？能否补上业绩缺口？

答：感谢您的提问！易华录和项目公司同时面对两个市场：政府市场和企业市场。项目公司是面对的是它所在城市的政府市场和企业市场，易华录除了支持好项目公司开拓好所在城市的政府市场和企业市场之外，我们还利用在数据湖所在城市形成的一些能力，开拓湖外市场。

我们每一个项目公司在落地的时候，地方政府都给予了一些支持具体措施，以各种形式来支持项目公司的经营，包括它的商业模

式落地。比方说购买数据的存储服务，还有承接地方政府的政务云业务，承接地方政府的智慧城市大脑的建设。这一类业务在建湖过程中跟政府在谈合作过程中都有一些安排。在成都，我们金牛区的城市大脑，就是由我们项目公司来承接，易华录作为技术支持。在山东聊城，政务云是由项目公司承接，易华录做支持。在德州利用视频数据的治理来助力政府文明创城，政府每年购买服务，光在德州我们项目公司马上要招标落地的大概能形成每年将近 1,000 万毛利左右的规模，是每年而不是一次性的购买服务。包括在无锡，政府是每年 3,000 万的购买服务，让我们项目公司来做政务数据的收储以及收集和存储。所以这样的项目，形成了项目公司的重要收入来源，也是易华录的一个重要收入来源。

对于一个湖来讲，比方说我们绝大部分湖所在城市的 GDP 基本上都在 3,000 亿以上，那么 3,000 亿的市场的 GDP 作为一个数据服务项目公司，当地稳定的各类收入的总规模应该在 2~3 个亿是比较合理的，也是有容量支撑的，能够提供底座+收存治用易各种服务，能够形成稳定的 2~3 个亿的规模。

我们 30 多湖里面去年已经有 5 家公司已经开始盈利了，那么后续我们还会加大的项目公司盈利面，那么这个项目公司它的收入规模稳定在 2~3 个亿，这里面有相当一部分会通过易华录为他们提供各类的技术支持、各种产品来形成易华录侧的收入和利润。

如果说我们每个湖在“十四五”期间都能够稳定在 2~3 个亿的规模，各个项目公司的收入合并下来将近 80~100 亿，这还只是湖内市场。湖外市场是指的是在没有数据湖的城市，我们这些能力同样也是可以提供服务的，因为这些城市它同样也需要这方面的一些服务，无非就是易华录在这个城市要不要设立公司的问题。如果设立公司我们也是轻资产的，不设立公司，我们这些服务也是有很好的竞争优势，包括性价比和其他一些独有的能力。所以这些是支撑未来易华录业绩面的最重要的方面，那么我们最终还是要真正地靠运营期的利润来支撑整个公司的健康发展。

【问题 8】数字视网膜/“数据银行”等标杆项目落地情况介绍

答：感谢您的提问！“数据银行”业务目前抚州我们已经拿到了运营权，这是一个地级市的政务数据授权运营的标准模式，在其他的湖我们也正在逐渐推广。目前业务的安全保障，以及它的运营具体方式已经得到了各级政府的认可。目前也在推广省级“数据银行”业务，我们更多是做技术支持，或者是说合营的模式，我们和一些省的大数据产业平台公司目前正在洽谈中，后续如果完成了相关协议签署，我们会及时披露。还有国家部委以及一些科研机构，他们有一些行业的重大的数据，这一块我们也正在洽谈，因为数据开放共享，数据要素开放共享是国家战略，各行各业应该说都会遵循国家战略进行相应的工作的落实。在实践层面上，公司已经形成了业务闭环，易华录的实践经验与各行各业，各个层级的数据开放共享具体思路规划能够碰撞契合在一起后，很快就能够形成效应，产生经济效益和社会效益。

【问题 9】三大运营商 2 万个中小企业为什么选择易华录和运营业务？需求情况？公司优势？

答：感谢您的提问！中小企业如果有冷数据归档备份存储的需求的时候，主要关心两点：第一个成本，第二个就是数据保存的安全性。除了三大运营商做备份、归档存储，其他很多头部的互联网企业也在做这个事儿，那么从成本上来讲，互联网企业租用的也是运营商的带宽，其存储分两大块，一个是存储成本，一个是网络成本，这两块如果加起来，成本是远高于易华录和运营商共同运营的存储类成本。第二个问题就是数据安全的问题，之前有某个互联网企业被工信部通报过，就是数据泄露的问题。基于以上两点，从易华录和运营商共同运营的存储这个角度来讲，解决了中小企业就在数据存储上这两个主要的痛点。

【问题 10】今年是国企改革三年行动了收官的一年，您觉得今年有没有机会通过一系列的吸收并购或者重组等措施，去组建一个对于数据要素进行运行运营和管理的大型的企业或者机构，或者增加国家在这个方面的掌控力，有没有可能或者概率有多少？如果有易华录机会点在哪里？

	<p>答：感谢您的提问！关于这个问题我们也和国资委的相关厅局及有关领导进行过一些探讨。因为数据要素从 19 年四中全会提出以来，它可以跟土地一样作为第五大要素以后，这两三年整个国家的政策层面上，出台了很多的释放数据要素价值、能够大力促进数字经济产业发展的政策，因此在产业层面催生了大量的机会。</p> <p>将来我们的数据要素产业的发展，是以数据国有为主体的体制下，在产业层面上的整合，我们坚信肯定这是国家和市场需要的，国家应该在这方面会有相应规划，无非就是新组建，或者在已有的基础上进行整合。我认为我们国家都会随着战略调整，甚至不排除会组建新的一些央企。</p> <p>对易华录来讲，我们已经在各个层级上，对于我们的能力进行了充分的展示，积极对接，希望将来国家有了安排以后，我们能够加入进去，因为本身我们公司的定位就是在存储领域，数据安全核心的组成部分就是数据存储安全，甚至包括介质安全。</p> <p>存储安全是国家数据安全的重要组成部分，在这个领域蓝光的优势是独有的，所以华录集团在这方面有很好的产业优势。易华录在数据要素的收存治用易方面也进行大量的实践，也有各种的案例的落地。如果国家有这方面一些整合，我们也会通过各种方式争取加入进去，能够让易华录已经布局的这些能力为国家大数据战略做一点贡献，这是我们努力的方向。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 04 月 27 日