

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：2022-001

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 checked="" 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ） 参与公司 2021 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 6 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理管连平、董事兼常务副总经理霍卫平、独立董事李正宁、董事兼财务总监肖宝玉、董事会秘书刘彦斐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2022 年 5 月 6 日下午 15:00-17:00 以网络文字互动的形式召开了 2021 年度网上业绩说明会。董事长兼总经理管连平、董事兼常务副总经理霍卫平、独立董事李正宁、董事兼财务总监肖宝玉、董事会秘书刘彦斐参加了本次说明会，在信息披露允许的范围内就投资者关注的事项与投资者进行了沟通与交流。公司在说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：</p> <p><b>1、问：贵公司在工业互联网双碳方向有哪些可复制案例？在政务方向有哪些可复制案例？</b></p> <p>答：您好，感谢您的关注。公司工业互联网体系产品解决的重点问题之一就是降低能耗，提升能源利用效率，与国家的双碳战略目标高度一致，尤其在电力、煤炭、水泥等高能耗的</p>

流程行业，东方国信积累了大量机理模型、数据模型、专家模型以及监控平台类产品，为企业实现降本增效。在政府领域，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。谢谢！

**2、问：公司还有 18 亿左右的应收账款，今年可以回收多少？**

答：您好，感谢您的关注！因公司部分客户行业的特点，公司签合同和回款的高峰期是在第四季度，且公司已加大应收账款的催收力度，制定了相应的应收账款催收政策。谢谢！

**3、问：去年卖掉英国的子公司应该是赚钱的，怎么在业绩公告上是亏损的？**

答：您好，感谢您的关注。因 Cotopaxi 在对赌期内未完成业绩目标，累计已计提商誉减值为 5,130 万元，处置时点合并报表层面长期股权投资的成本大于处置价款，导致公司长期股权投资损失。谢谢！

**4、问：请问贵公司（东方国信）是否有参与国家倡导的“新基建”的相关工作？如有，请具体列出相关的方向及项目。**

答：您好，在“新基建”七大领域中，东方国信已前瞻布局 5G 边缘接入、人工智能、大数据中心、工业互联网四大领域，提前进入赛道，已处于领先地位。未来公司将持续专注于大数据、云计算、人工智能、工业互联网等领域，保持战略方向的聚焦和耐性，不断积极创新，强化公司的技术护城河，推动从以“项目”为核心的模式走向“产品+平台+服务”的生态战略，为企业带来更多的经济效益的同时创造更大的社会价值。谢谢！

**5、问：请问公司商誉风险高吗？**

答：您好！感谢您的关注。公司商誉中占比较大的是并购上海屹通、北科亿力、炎黄新星等所形成的。首先各个子公司所在行业前景都非常好，子公司在各自细分领域都是龙头；其次母子公司业务协同良好，从业务上已完全融合，母公司对子公司的发展能提供较大的支持，子公司在细分领域的优势也能促进母公司新业务和产品的落地；且子公司创始人和核心团队全部仍在公司任职，确保了子公司经营良好发展；公司的历次股权激励都覆盖了并购子公司的核心人员，同时也对子公司提出了相应的业绩考核指标。上海屹通、北科亿力、炎黄新星等子公司过了承诺期之后仍然保持了持续、稳健的增长。未来这些子公司业绩仍能保持持续增长。公司的会计处理均根据相关会计准则的规定进行。公司将严格遵照相关法律法规规定，对商誉进行减值测试，若出现减值情形，将确认相应的减值损失，并履行信息披露义务。谢谢！

**6、问：现在资本市场主要是机构的资金，请公司重视和机构的互动，请问目前有哪些措施？**

答：您好，感谢您的关注。公司管理层一直以来非常重视资本市场，同时也会采取多种形式与投资者交流。公司设有相应的投资者管理制度，定期举办路演、业绩说明会，接待调研，投资者热线等活动。具体调研情况请留意公司在指定媒体发布的投资者调研记录。未来，公司将在信息披露合法合规的前提下进一步做好市值管理，继续加强与投资者沟通的力度和频次，实现公司价值的传递，保持与资本市场的良好互动。您如有需要可以致电公司投资者热线咨询。谢谢！

**7、问：元宇宙方面有什么计划？**

答：您好，感谢您的关注。元宇宙涉及到非常多的技术，

包括人工智能、数字孪生、区块链、云计算、拓展现实、机器人、脑机接口、5G 等。公司主营业务是为客户提供企业级大数据、云计算、工业互联网等平台、产品、服务及行业整体解决方案。公司在数字经济等相关技术和业务领域已持续投入、深耕多年，公司在大数据、云计算、人工智能、数字孪生、虚拟现实、边缘计算、5G 等领域均有较为成熟的技术及应用。例如，前述技术已经融合在公司的 Cloudiip 工业物联网平台产品和东方国信云平台产品中，并已经在多个项目中进行应用，能够显著增强公司产品的竞争力，使得公司能够服务更多行业的客户、更好满足客户不断提升的需求水平。子公司厦门图扑自主研发的 HT 二三维可视化引擎，能够支持常见的虚拟现实设备（VR），已应用于虚拟营业厅、数字化工厂等相关项目。其中，数字化工厂项目中主要覆盖生产过程监控、设备点巡检、远程故障诊断、无人值守等典型工业互联网场景。未来公司将持续保持对新技术、新模式的关注，加强研发投入和创新能力，提升公司核心竞争力，助力客户数字化转型，为国家数字经济的发展赋能。在公司持续发展的同时力争为股东带来更多回报。谢谢！

**8、问：贵公司在建项目的毛利润率预计是多少？**

答：您好，感谢您的关注。公司 2022 年一季度毛利率为 42.79%。毛利率下滑主要是受疫情影响实施和交付成本有所提升。公司持续推动内部数字化转型，细化全面预算管理。借助管理系统的数字化和精细化，细化评估、考核机制，提高员工复用率及项目开发、实施效率，部分部门人效显著提升；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；同时公司积极开拓市场，探索盈利能力更好的业务模式，从收入和成本两方面提升毛利率。

**9、问：应收账款中涉及的大客户主要是哪些行业？**

答：您好，感谢您的关注。应收账款涉及的客户行业基本和公司收入结构一致，电信行业占比较大。谢谢！

**10、问：公司工业互联网实力强劲，看到公司专利也有管理驾驶舱软件。是否有计划向自动驾驶当面扩张发展？**

答：您好，感谢您的关注。公司一个软件名称为管理驾驶舱，命名为管理驾驶舱为比喻，并非应用于自动驾驶领域，公司目前未直接布局自动驾驶领域。谢谢！

**11、问：贵公司在行业内的竞争优势在哪？**

答：您好！感谢您对公司的关注，现公司的业务布局涉及到多个行业和领域，包括通信、金融、工业、政府等行业，在不同行业有不同的竞争对手，多是提供行业业务系统的公司。公司是真正具有大数据、云计算全产业链能力的纯正大数据公司，东方国信自成立以来一直秉持“自主研发、安全可控”的研发理念与原则，持续加大研发投入，逐步沉淀完善企业自身核心技术，历时多年打造了以大数据、云计算及移动互联三大核心技术为主体，以 GIS、3D、AR/VR、位置服务、机器学习等新兴技术为辅的自主可控研发技术体系，形成了通用性强、复用性高的平台产品，拥有可对标国内外优秀软件与产品的端到端整体解决方案，推动了研发技术的行业落地，提升了市场竞争力。通过一系列的核心技术研发让东方国信成为行业内少有的完全以自主研发为手段强势打造技术竞争优势的高科技企业。各家厂商在各自发展过程中形成了各自的特点，也均占据着一定的市场定位和行业地位。谢谢！

**12、问：华为有“中国数字”之魂的技术引领，很多企业**

**用外国的灵魂也不愿同我们的民族企业合作,东方国信是否有  
意愿同华为合作开创新局面, 到达更高的新高度?**

答: 您好, 感谢您的关注! 基于公司 2019、2020 年与华为在智慧城市等合作中取得的优异成绩及深度合作, 2021 年再次中标华为 2021 年智慧城市 IOC 中心库框招合作伙伴身份。公司与华为在智慧城市合作推动中, 成功签署了黑龙江、安徽、江苏、山东、陕西等项目合同。2021 年成功入围华为智慧交通领域中智慧机场大数据项目的框招。同期, 与华为在深圳地铁项目已正式启动合同会签流程, 标志着东方国信与华为在交通领域中机场和轨道交通行业合作的正式开启。为配合公司在国产化自主可靠的大战略方向, 公司积极联合华为鲲鹏产品线, 在 2019 年已完成的 TaiShan 服务器产品技术认证后, 再次完成了在华为云环境 (Stack6.5) 产品的兼容性互通认证。华为高层多次来访东方国信, 表达出对东方国信大数据软件平台市场占有率的认可, 双方就鲲鹏及昇腾产品在运营商、安平等领域签署了战略合作协议。此外公司参与了华为消费者业务的长期服务支撑项目。谢谢!

**13、问: 公司在 2020 年初就助力天津战疫, 取得不错的  
防控效果。请问这 2 年期间是否把城市大脑 IOC 防疫经验推广  
全国, 为国家疫情防控助力?**

答: 您好! 感谢您的关注。公司综合运用云计算、大数据、物联网等现代信息技术, 基于城市大数据实现城市治理体系升级转型的集成化、综合性产品, 可实现数字化、网络化和智能化地掌控城市运行状态, 实现城市精准管理、治理、服务与调度, 实时、科学地评价城市建设效果、城市管理效率、城市治理成效, 在提升政府效能的同时, 为企业和公众提供高效、便捷的个性化信息服务。在近几年的疫情中, 公司积极响应客户需求, 利用自身技术与平台构建疫情防空网, 助力客户疫情态

势研判、疫情风险预警，并对区域疫情精细化防控提供有效的数据支撑，助力客户动态掌控疫情发展情况并精准施策。但是软件建设不能替代应急预案、处置措施等解决手段。谢谢！

**14、问：年报、一季报中的存货增加主要是什么原因导致的？**

答：您好，感谢您的关注。作为软件公司，公司的主要成本为人工成本。存货中的劳务成本主要为项目开发实施人员的薪酬、差旅等，基于收入成本配比等原则按项目进度等结转成本。存货中的劳务成本增多主要是因为公司的合同额和收入额增长，随着公司业务规模扩大，不同行业客户在实施项目数量增多。谢谢！

**15、问：为什么没有送转分红？**

答：您好，感谢您的关注。公司留存未分配利润主要用于对外投资、偿还银行贷款、建设研发中心和工业互联网北方区域中心等，以及日常运营所需流动资金，逐步扩大企业经营规模，优化企业资产结构和财务结构，促进公司高效的可持续发展，落实公司发展规划目标，最终实现股东利益最大化。公司管理层对公司未来仍然充满信心，公司始终坚信长期稳健的发展是市值增长的重要基础，同时公司将保持与资本市场的良好沟通，让市场进一步认识公司和认可公司价值。谢谢！

**16、问：请问公司 2021 年疫情影响还有多少账没有收回来？**

答：您好，感谢您的关注。截至 2021 年底，公司应收账款余额为 14.8 亿元。谢谢。

**17、问：请问公司的数据库管理系统能否实现进口替代？**

**在市场占有率多少？**

答：您好，感谢您的关注。公司自主研发的 CirroData 数据库，已占据了金融行业头部市场的有利地位，跻身国内屈指可数的几大数据库厂商之一。数据仓库从国外平台的下迁工作稳步进展，公司完成了 TD、DB2、Oracle、GP、Hive、Gbase 等数据库向 CirroData 的迁移，进而实现了对于传统数仓的整体替换，作为银行将来最大的底层支撑平台。谢谢！

**18、问：贵公司作为工业互联网双碳组组长单位，有什么技术方面的优势？**

答：您好，感谢您的关注。公司“双碳”监管平台立足智库顶层设计优势，构建包括碳排放总量、碳汇、碳达峰达成率、碳中和达成率、碳强度等在内的 12 项专业化、精细化监管指数，采用科技企业集约建设方案，做到专用和共享相融合，推动“碳达峰、碳中和”治理体系和治理能力现代化转型升级。同时，“双碳”监管平台采用一体化应用支撑平台，有效实现网格化动态跟踪，做到一体支撑、高效协同、数据可信、集成管理。谢谢！

**19、问：贵公司工业互联网双跨平台主要的盈利模式是什么？**

答：您好，感谢您的关注。公司工业互联网业务有建设公有云及应用获取服务收益、平台建设及部署收益、授权第三方二次开发收益多种商业模式。东方国信之所以能够快速赢得用户信任、赢得市场，因为公司走的是“项目+方案+平台”的组合，从解决客户紧迫实际问题的项目出发，给客户切实可行的最佳方案，最后才走到云平台。下一步，希望撬动第三方开发者，实现乘法式的快速扩张。未来工业互联网的盈利模式可以有很多，电子商务、广告竞价、应用分成、金融服务、



专业服务、功能订阅等互联网平台经济模式大部分在工业互联网平台中也会出现。谢谢！

**20、问：公司工业互联网的主要客户是那些行业？21 年工业互联网订单的金额大概多少？盈利情况如何？应收跟实收比大概多少？**

答：您好，感谢您的关注。公司工业互联网主要客户包括新能源、电力、火电、水泥、煤炭、供热、钢铁冶金、汽车等领域。2021 年工业互联网实现收入 4.2 亿元，毛利率 42.72%。谢谢！

**21、问：请问公司有没有在数字经济领域有更好的规划？**

答：您好，感谢您的关注和建议。国家大力推动数字经济的发展，为公司带来了发展机遇。公司将积极响应国家政策，助力行业用户数字化转型的同时力争实现企业规模的持续增长。谢谢！

**22、问：嘉宾们反复提到公司的行业的景气度好。具体如何？哪些方向会存在收入快速增长的可能性？有没有因此而规划公司近 3—5 年的收入增长计划？**

答：您好，感谢您的关注。2021 年度公司电信行业收入增长 19.39%，金融行业收入增长 13.91%，工业收入增长 19.59%，政府收入增长 57.96%。未来这些行业的前景良好，公司也一直在积极拓展市场，公司将努力创造良好业绩回报广大投资者。谢谢！

**23、问：公司股价大幅下跌的原因？**

答：您好，感谢您的关注。二级市场的股价走势不仅取决于公司基本面，也容易受大盘及外围市场波动影响，具有不确

	<p>定性。股价表现也与行业景气度、当前市场投资情绪及决策偏好等因素相关。谢谢。</p> <p>24、问：公司股价短期暴跌，跌幅巨大。对比一些优秀公司，公司是否有回购股份，高管增持，或者趁机推行员工持股等计划，维护股价在合理水平，让股民坚定与公司共同发展信心？</p> <p>答：您好，感谢您的关注。目前公司没有回购股份，高管增持，员工持股等计划，具体信息以公司对外披露的信息为准。公司管理层一直努力做优做强主营业务，提高公司效益。任何业务的培育和发展以及效益的提升都需要有一个过程，需要一定的时间才能有所体现。公司所处行业未来前景良好，业务、技术等业内处于领先，这些能力对于公司的长期发展都至关重要，在企业长期的发展过程中这些优势会越来越明显。管理层努力经营的同时也很关注资本市场，公司股价受多种因素影响，公司管理层将一如既往创造良好业绩回报广大投资者。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年5月6日