

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：2022-002

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	太平洋证券、新华基金、国寿资产、理成资产、东方资管、 博时基金、鼎晖投资、上海天玑投资、景成投资集团、 北京朗辉信泽投资管理有限公司  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	2022年5月6日
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 主要内容介绍	<b>调研形式：</b> 电话会议  <b>交流的主要内容：</b> <b>一、公司介绍环节</b> 2021年全年营收24.70亿，同比增长18.25%，净利润3.02亿，同比持平；扣非后净利润2.66亿，同比增长16.14%。扣非净利润增速和收入增速基本一致，收入增速相比于2019、2020年也有了一个不小的提升，整体增长情况恢复到一个平

稳增长的态势。收入分行业来看，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%，政府增长 57.96%。这四个主要行业板块都保持了持续增长的态势，特别是电信运营商增速接近 20%，是近三年最好的增长。收入从行业结构来看，基本维持和 2020 年一样的结构，业务占比最大的还是电信，收入占比 45.02%，其次是金融，收入占比 22.71%，第三是工业 17.01%；第四是政府，收入占比 11.10%。在疫情的反复大环境下，公司业务还是受到一定影响，比如说出差受阻、客户原计划招标的项目屡次延期、项目验收延期、有些项目一期不完工就没法开展二期等等。

去年净利润增幅小于收入增幅，主要还是成本方面增长压力较大。营业成本和销售、管理、研发三费都是增长的，主要是人力成本增长较大，职工薪酬在总成本中占比大约 60%，去年人数增长 10.72%，总体薪酬增幅接近 30%。人力成本增长原因一个是前期业绩没达标股权激励作废，对部分核心人员涨薪，公司在工业互联网、5G、云计算等战略研发引入新的研发团队，这部分人整体薪酬水平比较高。其次，2020 年因疫情带来的经营环境的不确定性，母公司对全体员工暂停调薪，2021 年考虑到市场环境、通货膨胀及技术人才的流失等影响因素，公司放开调薪政策，同时平均工资增长也会造成五险一金的成本增长；2020 年度因疫情影响，国家给予大型企业社保费用阶段性减免优惠政策，东方国信母公司 2020 年减免社保费用约 4000 万元，2021 年度无此类优惠政策；以上原因综合影响导致本期职工薪酬支出大幅增加。

综合毛利率 40.36%，同比下降 6.12%，主要原因是人力成本的上升、疫情导致部分项目工期延长以及个别大订单毛利较低，比如昆明的一个近亿元的政府项目毛利 15%。今年一季度毛利率为 42.79%，有所回升。2021 年全年经营性现金流 1.17 亿元，同比下降了 73%，主要原因还是人力成本上升，支付的

职工薪酬同比增长了 3.5 亿。

## 二、问答环节

### 1、问：公司电信业务去年增速不错，后续能持续吗？

答：电信运营商收入增速接近 20%，近三年来的最好的增速，也说明公司在电信业务的潜力还是很大的。在三家运营商目前全面数字化转型的大背景下，给公司业务持续增长带来了较大的机遇。所谓数字化，最终还是要看数据在企业里面沉淀，最终形成资产，之后驱动企业业务的运营。这些能力也是东方国信多年以来形成的一个核心优势。三大运营商目前持续有重点规划项目，比如联通的数据上云工程项目、移动的“1+N”边缘计算项目、电信省级“湖仓一体”项目等，以及依托数据中台底座及能力，在客户服务、风险防控、内部审计、管理、营销等方面都形成的可规模复制的案例。公司对未来电信业务的持续增长有信心。

### 2、公司在云业务上的裸金属功能具体是指什么？

答：指 1:1 虚拟化的存储、计算、网络资源。既有公有云的可维护性、可扩展性，又有私有云的安全性和稳定性。

### 3、公司的工业互联网业务在新能源领域有什么应用？

答：新能源领域是公司重点拓展的一个领域，去年在新能源领域也有所突破。公司提供新能源整体解决方案，包括：新能源数据资产规划及治理体系建设、新能源大数据中心建设、新能源具体场景应用预测及偏差分析等，可以快速为客户输出智慧风电、智慧光伏、综合新能源、智慧储能、智慧能源服务等五个核心解决方案，并形成电力领域健康诊断、智慧安全、设备早期预警、配输一体化分析平台等大数据场景应用产品。

### 4、公司对全年业绩有什么展望吗？

答：今年一季度受疫情影响确实比较大，即便这样，公司的营收仍然增长了 10.15%，净利润下降 36%，但扣非后净利润同比增长 3.46%、因为一季度非经常性损益中政府补助同比

减少和处置英国子公司的损失。如果二季度疫情能控制住，公司希望在下半年能够去发力，从我们本身的客户需求和行业市场前景看，公司是很有信心的，应该说电信、金融、工业、政府这些领域的业务都在一个很好的发展轨道上。公司也一直希望用扎实的业绩增长来回报投资者。

#### **5、公司 5G 方面的技术和业务能介绍下吗？**

答：5G 核心网作为 5G 网络的大脑，在 5G 网络中起着承上启下的关键作用。东方国信为更好地服务垂直行业，在充分理解客户个性化需求的基础上，根据行业实际场景需求，面向行业专网打造出轻量级、低成本、高可靠的新型 5G 核心网产品。企业根据现场容量和性能要求，可以选择不同的部署方式：5G 核心网网元可以都独立部署在物理机，也可以 5GC 部署在物理机而 UPF 部署到边缘云，甚至可以一起部署在云环境。多样性的选择更利于公司拓展不同行业的客户。东方国信 5G 轻量级核心网结合公司自主研发的 5G 小基站组成 5G 专网，为垂直行业提供整体的 5G 专网解决方案。帮助企业提升生产质量和效率，加速工业生产运营的数字化和轻量化，助力垂直行业智能化转型。

#### **6、公司的 CirroData 数据库什么时候能够规模化销售？**

答：CirroData 数据库已在公司现在大客户进行长时间的深度应用了，对于促进公司业务订单的增长起到了很大的作用，客户对于 CirroData 高度认可。例如，去年公司积极构建信创产业生态，数据库在金融行业落地、行业迁移应用、生态体系构建等方面取得了显著成绩。与多家政策性银行、全国股份制商业银行、城市商业银行等金融客户开展了合作，新增 CirroData 部署节点翻倍增长，同时公司在证券行业市场拓展初有成效，与证监会下属企业及中登等金融机构在数据库及大数据领域取得了良好合作。数据库现有销售模式还是以打包到项目里统一定价的方式为主，这与客户的付费习惯直接相关。

	<p>公司目前也在通过各种方式推动客户为数据库产品单独付费，也通过对公司内部数据库产品销售队伍的政策激励去推动面向更多领域的独立销售。去年公司软件产品的收入为 1.8 亿元，占总营收比例为 7.3%。公司也希望通过推动软件产品的独立销售，使得公司的盈利模式进一步优化、盈利能力进一步增强。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 5 月 6 日