

证券代码：300250

证券简称：初灵信息

杭州初灵信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-003

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（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	海富通 陈洪、太平资产 庞良永、趣时 滕春晓、北信瑞丰 石础、国盛证券 赵丕业、国盛证券研究所 宋嘉吉 黄瀚、海通证券 黄晓明、汇安基金 丁华清、明亚基金 陈思雯、国盛通信 邵帅、渤海资管 宋红妹、鸿道 韩逸非、诺安基金 李文远、东方证券 王森、金信基金 黄飙、诺安基金 蒋树、华安证券 来祚豪、上海理成资产 徐杰超、中邮创业基金 雷蒙、汇安基金 郎姚玉莲、西南证券自营 刘亦芄、银叶投资 彭钰玲 刘哲旭
时间	2022年6月17日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	初灵首席科学家：刘继明博士 董事会秘书兼财务总监：许平先生 证券事务代表助理：朱双霜
投资者关系活动主要内容介绍	一、 许平先生介绍公司业务基本情况 公司的发展历程：公司1999年末成立，2009年之前给通信公司提供OEM产品，之后布局EOC，数据接入直销运营商，公司于2011年8月上市，2015年确定大数据产业，延伸产品线。2020年完成运营商数据智能应用赛道搭建，统一的运营

商行业营销中心。2021 年开始拓展行业市场，助力企业数智化改造。

技术上：智能连接、数据感知、智能应用是公司聚焦的三大边缘计算的核心能力。

市场上：目前公司聚焦三大市场：

第一，运营商市场。

第二，政企行业市场。

第三，企业端市场。

公司聚焦 5G 行业及企业数智化应用市场，提供 F5G+5G+WIFI6+智能运维平台+安全等，组成智能安全的边缘计算连接网络（F5G 是第五代接入全光网，5G 是第五代无线接入网），参与到以上三个市场中。

截至 2021 年，公司累计连接超 300 万企业；已采集 31 个省级运营商的流量数据，DPI 技术得到运营商认可，具备龙头优势；视频“云边端”智能应用，已经覆盖约 4000 万大屏；企业微加有 1000 多家 SAAS 收费用户。

公司的使命是让企业经营更智慧，发展更高效；公司的愿景是：共建“云边端”协同的边缘计算生态，致力于成为中国最值得信赖的产业数智化解决方案及运营服务提供者。

二、 刘继明博士介绍 F5G 及初灵在 F5G 的业务布局

初灵和中兴、华为的业务不太一样。从网络层面角度来讲，中兴、华为的设备大多数是部署在运营商机房里面的，主要是在承载网和核心网。而初灵多年来一直是聚焦在接入网，即运营商说的最后一公里，就是从运营商机房宽带接入到企业这一段。初灵智能连接板块研发分布在三个地方：杭州、苏州、重庆。接入方面的产品线主要是两块：一个是高品质专线接入；另一个是中小微企业互联网接入。

我们对于 F5G 的出现是感到非常兴奋的，F5G 是指以超宽带、全光联接、可保障的体验为主要特点的第五代固定网络技术。它有三个主要方面：

- 1、增加带宽，4G 带宽在 100-500M 之间 F5G 在 1G 千兆。
- 2、时延达到微秒级，而过去是毫秒级。
- 3、要把光纤从端口延伸到企业的办公间里头。

除了运营商市场，初灵也会在行业方面积极布局 F5G。例如工业互联网，制造业对智能化的要求特别迫切，网络布局等各方面有很大的提升空间。工厂内有几个大的问题，第一，布线困难；第二，智能化改造对网络时延要求高（1 毫秒到 10 毫秒以下），目前的工业以太网满足不了要求，所以部署 F5G 对于工业互联的应用是非常有利的。有些行业例如汽车制造商对智慧工厂要求又要更高一些，更愿意在这方面做投资。再者就是 WiFi6 的布局，室内 WiFi6 可以有效补充室外 5G，WiFi6 的相对成本要低很多。

初灵从 2020 年就开始参与 F5G 的标准工作，今年正在和运营商做 F5G 接入层面的企业标准，明年会有小批量应用，大批量应该在 2024 年及以后年度。

三、互动交流情况

1、从硬件上看，F5G 对哪些设备有增量需求？

答：运营商 F5G 升级对传送网下一代 OTN、SPN 设备、企业和家庭接入中的 10PON 设备、WiFi6 设备等都有增量需求。

在行业领域，例如工厂目前是工业以太网为主，F5G 网络下将通过工业 PON 网关延伸到机器了，工业 PON 相关设备需求会大幅增长。

办公场景刚开始预计是小全光网进行覆盖，即光纤到各个房间，组网会带来支持小型化 OLT 的企业网关和 FTTR 设备的激增。

2、除了速率提升外，F5G 还提到 FFC（Full-Fibreconnection）、eFBB（Enhanced FixedBroadband）、GRE（Guaranteed ReliableExperience）三个应用场景，这个具体对应哪些应用？

答：FFC（全光联接）利用全面覆盖的光纤基础设施，帮助光纤业务边界延伸到每个房间 FTTR、每个桌面 FTTD、每台机器 FTTM，满足垂直行业应用。

eFBB（增强型固定宽带）借助先进的技术，实现网络带宽能力提升十倍以上，实现上下行对称宽带能力，实现千兆家庭、万兆楼宇和 T 级园区。

GRE（极致体验）支持 0 丢包、微秒级时延、99.999%可用，满足家庭 AR、VR 娱乐极致体验，企业高品质专线，工业环境对 TSN（时间敏感网络）的需求。

3、F5G 技术目前有哪些技术障碍？

答：承载网到接入网到企业内部，光纤施工跟 5 类线不一样，5 类线比较皮实，光纤相对娇气一些，例如光纤头需要干净，不能有灰尘，另外光纤不能折。但是随着光纤技术的进步，现在已经能打小圈了。进一步的技术的进步能打的圈会越来越小。目前 F5G 相关设备成本还是较高的，但后期量上去价格就下来了。

4、此前光纤到户主要是运营商投资，F5G 的投资主体和采购方式有何变化？

答：F5G 的投资主体和采购方式是一个渐进化的过程，在部署的头几年还是以运营商为主，过了两三年解决了光纤接头和光纤打圈的问题，到了工厂或企业的 IT 人员自己也能够部署光纤、组光网的时候，F5G 就会和以太网一样，慢慢从运营商走到工厂、走进企业甚至走到老百姓家里。

5、F5G 竞争格局是怎么样的？

答：目前竞争不太激烈，国内这么大市场也就十来家，但在之后的市场竞争预计会非常激烈。从我们角度来讲我们希望在企业标准制定上面发挥我们的技术优势，让运营商接纳我们的一些好的想法。过去在运营商的屡次集采中初灵的技术表现都比大多数友商高一个档次。虽然华为、中兴还是通信设备的龙头，但侧重点不一样，他们主要侧重在接入以上的层面，我

们在接入以下的层面，我们更关注在网络的边缘。我们只要及早布局，把握自己的优势，在竞争中还是比较容易胜出的。

6、未来 F5G 是否能降低目前智网连接的成本？

答：这里有一个长期的过渡阶段。目前全光网要拉到我们大家的桌面上成本会比较高，我们会采用折中的方案。比如将光纤拉到企业的某一些点上面，即能保证全千兆，又能使成本可控。但所有的业务都一样，当业务量上去以后，成本会下降。设备发货量翻了一倍以后成本大约会下降 10%。

7、F5G 之下，东数西算是否做到更低时延从而提高西部数据中心的价值？

答：这个是肯定的，对于东数西算要能实现它的价值的话 F5G 是必要的技术手段。

8、今年对于 WIFI6 的需求增长还是比较迅猛的，还提出一个光纤到房间的概念，这个会带来整个社会需求怎么样的变化？公司层面 WIFI6 是怎么样一个应用场景和客户的需求量？

答：首先，5G 的穿墙能力不是很好，WiFi6 是 5G 的室内高速无线覆盖的补充，室外用 5G，室内 WiFi6 是绝佳的配合。而且 WiFi6 成本很低。WiFi6 将通过 FTTR、FTTD 等 F5G 网络建设进入千家万户。

初灵是运营商政企网关的供应商，目前产品规格里面还没有 WIFI6，WIFI6 是下一代。等明后年下一次集采是会全面改成 WIFI6 的。

9、今年华为还提了“泛在算力”的概念，初灵如何布局？

答：公司有两个团队涉及算力网络。一个是做承载网设备的，现在在给运营商做边缘的算力白盒设备，还有一个 DPI 的团队正在做一些算力中台的业务，会在一些大的园区、工厂等进行布局，例如去年给电力做了 MEC 的边缘计算的算力平台。

10、请问许总，博瑞得去年利润从 614 万增长到 5865 万，是什么原因？下游客户需求有何变化？

答：2020 年及之前主营 DPI 数据采集为主，其中硬件服

务器等成本比较高，都是通过集采中标后，后续实施，公司在移动、电信、联通都有公告中标框架协议。2021年收入结构较去年同期有比较大的变化，应用软件项目类占比高，也就是应用软件项目收入偏多，从以前30%到提高到70%，公司原有在运营商的DPI需求有所下降，公司也在做一些积极转型，开始发力应用端。另一方面公司内部往来博瑞得坏账计提减少增加利润近千万。

11、博瑞得业务的转型从结果上来看对公司来说是好事吗？转型应用端的话客户结构发生变化了吗？

答：博瑞得的转型还是算成功的，早年专注于DPI采集上，后来运用之前DPI的技术做了很多IDC的项目，如给高速公路上流量数据做统计，然后通过智能化的处理给用户。这两年基于DPI做的增值业务的受众面特别的广，如安全网关业务、应急消防业务、智慧农业、智慧乡村、智慧园区等，空间大了很多。还比如疫情期间时空伴随这样的业务如果让博瑞得去做会做得很好。所有手机信号博瑞得在运营商那都能采集得到，接收到信号以后可以通过一些算法去做时空伴随的业务。

12、公司去年实现了净利润的大幅改善，但如何看待经营性现金净额有所下降？

答：第一，智能连接那边为了供应链安全，锁定芯片、原材料，采购预付了部分采购款项。

第二，博瑞得转型应用类软件业务，合同收款也会滞后一些，疫情加长收款期限。

第三，客户方面的原因，因为疫情投诉率比较高，部分运营商暂停全国智网中心的付款，直到投诉率降到一定范围才付款。

13、F5G之下公司战略上对于下游客户会有什么变化？

答：工业互联网就是我们关注了很久的一些行业，一方面：工厂里网络技术比较老旧。另一方面：原来的传统技术会被淘汰掉。公司目前就在布局这块市场，包括智能工厂的网络和智

	能制造应用，该行业有非常大的潜力。所以我们在 F5G 这块，除了参与运营商行标的制定，同时在传统的政企网关上有一个延伸的需求，公司在工业互联网看到了机会，现在基于 F5G 的一些技术也已经完成了立项，下面有规划进军工业互联网这个市场。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 6 月 17 日