

证券代码：300075

证券简称：数字政通

北京数字政通科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	兴业证券、国泰君安证券、鸿道投资、博道基金、创金合信基金、鼎晖投资、东方阿尔法基金、东方证券、东兴证券、方圆基金、光大证券、广发基金、国寿安保基金、国泰证券投资、海富通基金、海南智联私募、华宝基金、华融证券、华泰柏瑞基金、华夏基金、嘉合基金、建信保险资管、建信信托、健顺投资、鲸域资管（上海）、九泰基金、龙远投资、民生加银基金、明亚基金、摩根士丹利华鑫基金、农银汇理基金、平安资管、浦银安盛基金、浦银理财、青岛熙德博远私募基金、仁桥（北京）资管、上海光大证券资管、上海开思股权投资、上海昆顶晟资管、上海盟洋投资、上海泽堃资管、深圳茂源财富管理、易同投资、太平基金、同方全球人寿保险、西部利得基金、西藏东财基金、香港惠理基金、鑫元基金、兴华基金、兴银理财、兴证全球基金、益民基金、长江养老保险、长江证券（上海）资管、浙商资管、中国国际金融、中意资管、中银国际证券、中银基金、中英益利资管、中邮人寿保险、重庆德睿恒丰资产、诺昌投资、四月天私募、珏岩投资、恒毅投资、大谦投资、小牛投资、本炎投资、厚毅投资、龙隐投资、诺昌投资、晋石资产、大谦资管、明睿资本、Admiralty Harbour Capital Limited、Hel Ved Capital、Robeco Institutional Asset Managment、Trivest

	Advisors。
时间	2023年2月28日 12:00-13:00、14:30-16:30
地点	电话会议调研、公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书邱鲁闽先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>尊敬的各位投资者朋友，今天主要分享三个方面内容：</p> <p>第一个方面，昨天中共中央、国务院印发的《数字中国建设整体布局规划》文件。我们就自己关注的方面同大家解读一下，我们理解核心就是四个数字“2522”。“2522”是什么？第一个“2”指的是夯实数字基础设施和数据资源体系“两大基础”。第二个“5”指的是要推进数字技术与经济、政治、文化、社会、生态文明建设“五位一体”深度融合。第三个“2”是要强化数字技术创新体系和数字安全屏障“两大能力”。最后一个“2”是要优化数字化发展国内国际“两个环境”。所以总结来讲，整个建设布局规划就是按照“2522”来解释的。</p> <p>数字基础设施已经讲很多年了，坦率地说，在硬件技术发展突飞猛进的今天，中国电子政务建设中基础设施的建设已经不算是最严重的瓶颈了，甚至某些部分已经有技术冗余。与之相对应的数据资源体系，我们觉得问题可能多一些，去年国务院办公厅印发《全国一体化政务大数据体系建设指南》中提及的数据要素市场的交易也同数据资源体系的建设有着重大关系。阿里、腾讯、滴滴、美团等以互联网为背景的完全市场化的公司充分有效地利用数据产生了大量的经济价值，对于同样拥有大量数据的政府部门，实现数据资源的生产、运营、交易还存在着非常大的发展空间，这部分也是我们非常关注的。</p> <p>其次，数字技术与经济、政治、文化、社会、生态文明五部分的深度融合。我们认为是整个数字中国建设在未来发</p>

展当中投资规模最大的一个部分。关于如何把数字与经济、数字与治理深度融合到一块去，数字政通深耕行业多年已有足够的经验积累，这一部分我们认为还有非常大的市场空间。

两大能力方面，过去五年间，数字政通很多应用系统已经完成了跟国产数据库、国产操作系统、国产中间件和国产安全软件的适配和应用。现在有超过 30% 的项目已经完成了国产替代，但是基于国产平台的运行效率不一而足，未来还有进步的空间。

最后一部分，国际和国内的两个环境，同我们也有一定关系。我们国家要搞数字建设，也是要兼顾全世界的发展趋势。从技术的发展趋势来说，最近比较火热的 ChatGPT 以及以后类似的技术或模式，还要不断地向国际学习，国内和国际打通起来协调发展。

所以从我的角度来理解和解读数字中国的整个建设规划布局，我认为最重要的机会来自两个，一是数据资源体系的建设，也就是未来数据要素资产的定价及交易环节，二是如何把数字与经济、数字与治理深度融合到一块去。这两个的市场空间我们认为是最大的。

第二个方面，关于公司自身的未来发展。再好的政策，如果自己做不出来东西，也只能是空中楼阁。很多行业都在讲故事，我们计算机行业也希望能像光伏、新能源行业一样把故事一一兑现，产生真正的大规模的收入和利润。我们跟全市场所有的公司一样，也经历了过去三年疫情的考验，今年所有人都撸起袖子，准备追回逝去的三年。所以今年对政通来讲，我们的机会在哪里？一是在公司过去 20 年广泛积累的客户基础和技术基础上，继续把握住我们的产品优势和市场竞争能力，把我们的重点优势项目继续做大做强。今年我们将在规划布局中提到的一网统管、城市大脑、城市运行中心这个领域抓住机会，努力发展。二是我们去年跟全国各地

政府探索，用数字化模式跟当地的经济深度融合，也是大家普遍说的数字经济建设的新模式新探索。去年我们也连续为相关的项目发了若干的公告，今年我们要把这个事情继续做大。2021 年公司签署的超过千万毛利的较大规模的项目只有个位数，但是去年我们已经实现了翻倍增长，今年我们有机会再翻一倍甚至更多，我们会坚决地抓住有利的市场环境把大型的优质项目继续拓展扩大。三是对于政通来讲，我们相关的其他业务，比如新基建里城市地下管线的各种建设工作，这方面我们也有非常好的市场竞争优势。政通要在今年抓住有利的机会争取在全国有更多的项目实施，这些项目的规模一般都比我们的纯软件项目大，能够为公司带来快速的收入提升，对于公司的利润也有非常重要的影响。此外，公司在自动驾驶、虚拟现实技术同电子政务场景的深度结合等新业务方面也很多的安排和布局。希望既能够兼顾当下客户的需求，又能跟行业的竞争者有效的区分开来，不断地加强和建立我们的竞争优势，让我们在整个中国的电子政务、数字中国的建设过程当中脱颖而出。

第三个方面，在上述的基础之上对政通来讲，今年我们要结合国家的文件和政策，把我们公司的业绩再上一个新的更高的台阶。疫情结束后我们的销售一线人员马上就开始铺到全国各地开展工作，从前两个月市场状况来看，今年的机会非常多。我们也在认真研究怎么样去克服一些不利的影 响，比如各地政府财政的紧张、计划的落实情况、下发的新的文件指示要求等影响，以求帮助我们的客户尽快地跟上形势，在今年把相关的建设项目尽快地释放出来，从而也让公司在今年能够取得更好的经营业绩。这也是我们今年重点关注的问题。

对于数字政通来讲，我们作为一个已经上市十几年的公司，今年最重要的目标，就是让业绩继续实实在在的实现高

速增长。作为计算机行业公司，我们希望能够成为投资者可以按照价值投资体系进行估值的，值得长期持有的标的。

问答环节

1、整体布局规划中有一条涉及了地方政府考核，结合整个数字政通在业务发展过程中所涉及的实际问题，请问这个文件同之前的文件有何不同？

答：过去 20 年在中央文件里说要纳入领导干部考核的事情，我印象中只有三次。第一次是把 GDP 纳入 KPI 的考核，带动了房地产的黄金十年。第二次是把老百姓的幸福指数纳入 KPI，主要体现在食品安全、绿水青山就是金山银山等方面，所以相关的新能源、环保、消费品等行业也发展起来了。这一次把数字中国列入 KPI，这对于我们整个行业当然是一个重大的利好。各地最关心的两件事，一个是考核范围，另一个是从发改委、财政部到各级政府的配套资金支持。这对整个行业的发展都非常有利，因为这意味着各级各地政府在未来的工作当中要把相关的系统建设纳入到案头的重要工作内容当中。毫无疑问对于政通来讲，是打了一针强心剂，有助于我们跟客户更好地开展项目的合作。

2、能不能就目前情况展开讲讲公司在一网统管方面的业务？

答：中国电子政务建设了三四十年，发展到今天在电子政务系统林立的情况下，我们国家提出一个新的布局规划，主要是为了打造一个以城市为单位的融合性的电子政务平台。我们可以称之为一个为城市综合治理服务的平台系统或者一个综合性的数字底座，而现在主要的构成部分或者说抓手，就是我们这两年提到的一网统管等平台。各级政府要整

合原有的、孤立的、分散的权力，让它更好地去实现新的治理需求，融合和整合一定是大势所趋。

数字政通所提供的一网统管解决方案就是最好的满足或者符合各地需求的一个全新一代的电子政务系统。目前可以将城市管理、市政、环卫、治安、交通、食药监、基层执法等多个部门，纳入到一网统管的办理体系，从而实现一个城市电子政务系统的逐步大融合。

刚才也有提到数据要素的整合，如果没有做一网统管，各个部门的数据不联动就很难有数据要素。传统上每一个政府部门都有自己的一套数据体系，很多数据是冲突和矛盾的，建立有效的可以有商业化价值的要素市场的必要条件就是把不同的电子政务系统里的数据通过一网统管打通。所以我想强调，一是依托现在还在不断建立和完善的一网统管项目，根据各地以前的系统建设情况，不断的实践和探索，来形成接地气的同体制、机制相符合的一套新系统。二是应用区域方面，从省级到市级到县级都是参差不同的，现在处于根据各自的情况建立一些示范系统，再不断的增加内容，从而整合出一套可推广、可复制到全国的模式的一个阶段。

一网统管模式的内容和管理流程在整个行业里还处于一个不断发展的阶段。数字政通比较早的借助于我们原来网格化的优势进入到这一领域里并且能够跟包括华为、阿里这样的行业巨头联合探索具体的实践，不断完善产品和解决方案的落地能力。

我们认为一网统管的市场空间非常大，也是各地发展的趋势和潮流，未来也将成为刚需。而现在行业机会也很大，政通希望在这个领域里边如同当年做数字城管一样能够脱颖而出，成为市场上的最强竞争者。我们现在处于一个有利的位置，所以下一步怎么样抓住机会把这个业务做大做强也正是我们要重点考虑研究的问题。

	<p>3、请问晶石平台目前的业务拓展情况如何？</p> <p>答：我们去年发布了晶石平台 2.0 的版本，在 1.0 的版本基础之上最大的升级是把数字孪生技术与现在各地的城市信息化模型平台更加紧密的结合在一起。也就是说我们的晶石 2.0 平台完全可以作为一个城市 CIM 平台的基础平台，这是一个重大的进步。去年发布平台之后，各地客户的反响和需求非常强烈，公司也把握住了市场机会，及时的在新项目中应用新的产品和技术。可以预计今年我们会会有很多结合数字孪生以及城市 CIM 平台的新项目落地，这个其实也是一网统管的展现之一。</p> <p>去年发布晶石平台时，也展示了虚拟现实 AR 眼镜的技术，在今年我们希望做出实实在在的落地场景。应用阵列光波导技术，通过 AR 眼镜将指挥中心大屏和执法现场结合到一起，把指挥中心远程的复杂信息直接投射到行政执法现场，从而实现更高效率、更加丰富的执法手段。这些都是客户实实在在的需求，也是行业技术发展的必然趋势。</p> <p>最后感谢大家的关注，计算机行业永远不缺题材和概念，但是我们希望政通的每一个标签，最后都能落地成为规模化的收入和利润。希望大家从价值投资的角度来看待数字政通的发展，我们也愿意跟大家一起分享公司发展的成果。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 2 月 28 日