

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：20230423

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
参与单位名 称及人员姓 名	华夏基金、嘉实基金、鹏华基金、博时基金、中海基金、华西基金、东兴基金、富安达基金、格林基金、国寿安保基金、江信基金、天弘基金、信泰人寿、中邮人寿、广发资本、观富资产、太平资产、新华资产、招商信诺资产、国新投资、明睿资本、七曜投资、韶夏资本、拾贝投资、宇鑫资本、国厚融资资管、磐泽资产、神农资管、胜算资管、未雨资管、鑫翰资管、衍航资管、志开资管、致顺资管、中淼财富资管、渤海汇金证券资管、腾倍尔资管、华安财保资管、华夏财富创新资管、第五公理资管、丹羿投资、金攀投资、煜德投资、真滢投资、红石榴投资、贝乐昇资管、钟港资本、横琴汇森投资、山东信托、对外经济贸易信托、中金公司、中信建投、中信证券、东吴证券、东北证券、安信证券、光大证券、国海证券、国金证券、海通证券、华安证券、华创证券、华西证券、开源证券、申万宏源证券、首创证券、兴业证券、长城证券、银河证券、中泰证券、中天国富证券、中银国际证券、中国银行、建设银行、中建天和、佳润实业、国鸣资管、悦溪私募、时通运泰私募、投信群益、贡夏私募、融惠商业保理、TIGER CAPITAL 等共约 80 家机构及个人投资者
时间	2023 年 04 月 23 日
地点	北京市石景山区阜石路 165 号华录大厦 6 层

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长：林拥军 总裁：高辉 副总裁、董事会秘书：颜芳 战略合作部总经理：梁敏燕 超级存储事业部总经理：牛川</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p style="text-align: center;">总裁高辉介绍易华录 2022 年经营业绩</p> <p>易华录从 2017 年开始在全国布局数据湖，通过央地共建的模式建设全国体系绿色安全自主可控的城市数据存储底座，并在政府相关政策法规指导下，全面深耕数据要素一级开发，促进区域和地方的国有数据的汇聚、治理，以及分级分类存储等工作。</p> <p>2022 年度，公司秉持“筑牢国家数据安全绿色存储底座，促进数据要素汇聚治理开发共享”的战略方针，经营重点由数据湖建设转向数据要素运营的战略调整顺利推进，将释放和激发数据要素运营价值作为业务重点，发挥技术和平台优势，引领行业生态伙伴，坚持以数据湖战略为中心，强化数据要素运营巩固闭环，探索并实践出了一条具有央企特色、中国特色的，能够向全社会有效赋能的数据价值化创新路径。</p> <p>业务方面，公司通过强化运营管理，业务转型升级取得明显成效。报告期内实现净利润 3,215.31 万元，较去年同期实现扭亏为盈。业务收入构成中政企数字化与数据运营及服务取得稳步扩张，两类业务占比高达 57.88%，较去年同期占比提升 7.82 个百分点。其中，业务收入构成中数据运营及服务的规模取得增长，其营业收入较上年同期增长 4.60%，在营业收入的占比达到 15.95%，较上年同期提升 3.84 个百分点。</p> <p>盈利能力方面，公司综合毛利率取得显著提升。其中，政企数字化类业务中纯软项目占比增加，毛利率为 40.37%，较上年同期提升 19.95 个百分点，数据运营及服务类毛利率为 49.82%，较上年同期提升了 6.43 个百分点。</p> <p>现金流方面，公司两金压降取得明显成效。2022 年公司经营现</p>

金流净额累计为正 5.98 亿元。报告期公司持续加强回款工作，应收账款和存货较年初减少 4.23 亿元。

公司深入贯彻落实“筑牢国家数据安全绿色存储底座，促进数据要素汇聚治理开发共享”的发展方针。在深化城市数据湖建设运营的同时，大力发展政务云、国资云、行业云以及超级智能存储等核心产品，硕果累累。

在打造国家绿色安全可控数据存储底座方面，公司依托全国数据湖项目公司，通过部署的大型行业级蓝光光盘库和光磁电智能存储系统，持续引水入湖，数据湖总业务订单量较去年增长 23.3%，订单金额较去年增长 72%，数据湖云计算业务较去年全年规模增长 399%。易华录赣州数据湖中标 1.04 亿元赣州市政务云平台服务项目，助力赣州市逐步形成大数据共建共享和政府购买云服务长效机制，充分响应江西省双“一号工程”。易华录德州数据湖中标德州市政务云数据备份和政务云服务项目实现持续运营。易华录和国家对地观测科学数据中心共同建立了全国首家行业云——遥感国创云。在超级智能存储方面，市场化销售累计完成 2.6 亿合同签订，形成涉及政府、运营商、科研高校、广电、医疗等 12 个行业+新拓展行业的标准解决方案，累计交付存储项目百余个，百万级项目达到项目总量的三分之一。同三大运营商开展全面合作，签约项目 53 个。

在数据要素汇聚治理开发方面，公司积极响应国家大数据战略，准确把握数字化转型刚需，发挥央企优势，依托已建成的全国数据湖和国资云底座，开展数据要素一级开发，促进全社会数据生产要素的汇聚与融通。公司数字视网膜技术在山东德州经开区文明创城项目、湖北省应急厅项目、江苏无锡惠山公安项目、四川成都智慧蓉城项目、山东烟台智慧交通项目、北京二环路项目、江苏江阴智慧矫正项目等众多场景、领域落地应用。公司全介质、全场景的数据存储服务 and 一站式存储解决方案已成功支持中国自然资源航空遥感项目、青海省法院项目、浙大医学院附属妇产科医院项目等数百个项目。公司打磨数据产品工具及治理服务核心能力，支撑了

包括成都金牛区智慧蓉城、北京交管局二环项目、贵阳运政、山西人社、德州数字底座、北京交科院碳排放、青岛上合示范区超级港等项目。易安、易管、易畅、易脑和数字政务一体化平台等产品，在用户全业务流程建立各类数据应用模型，助力用户数字化转型，公司在 2022 年中标了公司史上最大的单体营销项目——3.96 亿元烟台市智慧城市交通专项项目。

在数据要素融通交易方面，经过 6 年的探索打磨，公司在抚州落地全国首个基于政务数据授权运营模式的“数据银行”，且徐州、株洲、开封和抚州 4 个城市的数据湖项目公司均获得当地政务数据治理运营授权，公司还与 10 余家省级大数据交易所签署合作协议，上架公司数据产品，探索区域数据要素市场建设。易数工场的“数据要素资产化服务与管理平台”已入选工信部“2022 年大数据产业发展试点示范项目”。江苏无锡“感知数据运营服务平台”成功入选江苏省数据要素市场生态培育项目。

公司积极响应国家职业技能提升行动计划和职业教育号召，成立数字技术人才研究院。完成“工业和信息化重点领导人才培养基地”“产业人才基地赋能大数据研发中心”“中国技协校企融合专委会委员单位”等挂牌，与北京总部企业协会、深圳大数据协会等行业协会，中煤科工、数广集团、向诚科技等企业，天津职大、天津职业技术师范大学、成都理工大学、武汉纺织大学等院校深度合作，培养创新型、应用型、复合型大数据人才。

2022 年，公司先后荣获中国软件诚信示范企业、中国智能交通三十强企业、中国交通信号控制器行业十二强等荣誉；获得全国首张大数据企业服务能力评价国家级证书；荣登工信部大数据产业发展试点示范项目名单，跻身中国城市智能交通市场亿元俱乐部，海外项目入选国资委央企海外社会责任优秀案例；成功入选北京市首批产业链龙头企业、北京软件和信息技术服务业综合实力百强、北京软件核心竞争力企业名单。

在应用和技术层面，形成了一些经得住市场检验、有突破性的解决方案和产品。“新一代节能高效低碳光磁电一体化智能存储应

用系统及场景”案例荣获国务院“2022年度碳达峰碳中和行动典型案例”一等奖。雅安数据湖项目获评中国通信工业协会数据中心委员会“新型数据中心创新服务优秀案例”。自研 AI 边缘智算节点设备通过国家安全防范报警系统产品质量监督检验中心、公安部安全与警用电子产品质量检测中心，中国信息通信研通院泰尔实验室三大权威机构认证。数据资源管理平台通过中国信通院“可信大数据”产品能力评测。公司积极参与标准规范制定，牵头或参与编制国际标准 1 项、国家标准 6 项、团体标准 9 项、行业标准 9 项、地方标准 3 项，技术影响力不断提升。

董事长林拥军简要介绍易华录未来的发展战略和方向

二十大胜利闭幕以后，国家密集出台一系列数字经济、数据要素领域的政策，与易华录转型发展的战略高度一致。伴随着国家机构改革规划成立国家数据局，国家层面的数据要素安全开发利用线条完全打通。同时，中国华录集团在国务院国资委统一部署下，规划纳入中国电子科技集团有限公司。相信投资者们可以感受到易华录发展道路的正确，以及主营业务未来的前景。

从 2016 年 300G 容量的蓝光光盘量产开始，易华录逐步由智慧交通企业转型为数字经济基础设施建设商。在 8 年的时间中，易华录通过与地方政府进行合作，搭建共同的基础设施，促进地方数据要素的汇聚、治理、应用以及开发。国家在数字经济领域进行行业整合，做强做大相关产业，到重磅的央企重组要求，种种举措体现出国家层面对数字化转型和数字经济的高度重视，也表明了易华录的赛道完全正确。

数字经济在中国经济中的占比将由 2015 年的 40% 上升至 2025 年的 50%，涉及范围广泛，包含数字产业化、产业数字化、数字化治理和数据价值化等，也包含从基础设施到关键技术，从数据安全到数据应用。中国电科作为国家军工电子的主力军，网信事业的国家队，国家战略的科技力量，将华录集团在数字经济中的能力融入中国电科的大平台中，是一个深思熟虑的长远战略布局。中国电科

在弥补大数据领域短板的同时，也可以对易华录未来的发展提供强有力的支撑。易华录也可以借助电科的平台，通过底层的关键设备和基础设施，形成相关大数据产业和网信产业。

易华录长期以来深耕数字经济基础设施建设，不仅在全国实现近 30 个数据湖的运营，也根据自身的产业特点和产业能力，探索出一种独有的发展模式。全国一体化大数据中心协同创新体系指出了数字经济基础设施和算力网络建设的重要性。据了解，虽然中国电科的业务板块对数字经济中的基础设施、数字产业化、产业数字化、数字化治理等均有涉猎，但是绿色安全的存储底座作为基础设施和算力网络的重要组成部分，正是中国电科所缺少的。易华录将明确“夯实国家数据绿色安全存储底座”的发展战略，通过蓝光存储技术绿色安全且自主可控的特点，发挥数据湖快速复制的建设运营优势，利用成熟的地方政府合作模式，助力中国电科在数字经济基础设施方面的业务发展。

如果华录集团整合进入中国电科，电科将不仅拥有光存储的相关能力，也将获得在国家数据存储云，灾备云等方面的业务支撑能力。同时，电科旗下关于网络信息安全，网络安全研究的业务也将得到更多发力点。易华录将在中国电科的总体统筹下，共同扩展业务板块，推进数据要素的一级开发，促进国有数据资产的保值增值。随着国家政策的出台，到国家机构的改革，国家数据局的成立，华录集团和中国电科的合并，易华录将坚持主航道，更好地推动数据要素市场和数字经济的发展。

投资者提问：

一、数据要素市场已经是国家未来中长期战略，在未来电科体系下，易华录会怎么样的定位？在合并后是否会在市场中具有更大优势？

答：电科主要有四大主业，包括电子装备、网信体系、产业基础、网络安全。涉及两家央企的战略调整及战略部署，相信会按照国家整体布局，会有更加系统完整的调整方案。

在数据要素市场中，易华录前期在华录集团的平台上，已经做了很多的产业布局，相信到了电科的平台上，会形成一加一大于二甚至大于三的效果。在后续和地方政府以及中央部委的合作中会有更高的认可度，这对于易华录从基础设施建设运营到数据要素一级开发的方面，一定是起到了正向作用的。

二、对于数据要素政策出台有什么预期？对易华录会有什么样的助力？

答：国家数据局成立的主要定位和目标是作为国家数据管理部门，首先要做的一定是数据确权登记和授权运营。不论是政务数据还是企业数据，数据确权都是在市场培育过程中需要解决和明确的事项。我们也希望在各地政府对政务数据的存储、治理、应用等方面在制度上做到统一。由于数据方面存在三权分离的特性，所以关于如何实现三权分离，怎么在实践和制度上形成对制度的保障，也是在未来打造数据要素市场中需要解决的问题。

此外关于数据资产方面，在去年的十二月份，财政部会计司专门就数据资产入表发出征求意见稿，我们也从企业方面进行了反馈。此稿更多针对企业数据，而我们认为国家政务数据入表也是一个很重要的问题，站在国有资本平台的角度所授权运营的数据使用权，是否可以作为资产经营入表，也是后续在制度层面所需要关注的。关于资产运营权如何评估和定价也是解决未来数据资产价值，打造培育数据要素市场的过程中，需要从制度层面以及规划层面要去解决的问题，目前各地也在自发按照整体国家战略开展此方面工作。

在今年三月份，河南省工信厅组织召开首批数据资产评估试点企业调研，易华录也作为核心单位，参与到了这次调研工作中。公司结合自身优势，在数据确权、价值评价、数据资产评估等多方面，提出了意见及建议。

总而言之，在未来培育数据要素市场、把数据从资源变成资产的过程中，虽然在顶层法律法规及战略方向，已经出台许多，但是

在可操作性层面上，还是需要一系列能够支撑落地的制度和规章，能够让企业和政府真正地打造数据资产，并合理定价，以推动数据要素市场培育。

三、公司和英伟达是什么样的合作模式？

答：英伟达在国内正在建造智算中心，并以自身的生态来对其赋能。易华录和英伟达具有天然互补能力。与此同时，易华录同样与地方政府进行合作，所以也感受到地方政府对数据安全方面的担忧。但我国目前大量国有科研院所，甚至国家级项目，使用的都是英伟达的算力，并且英伟达的 GPU 算力在全球占比超过 70%，也是目前世界最好的 GPU。那么相信这个担忧随着大家对算力的新的认识，会逐步消减。英伟达提供算力、人才培养、生态导入。易华录提供服务平台，一手对政府，一手对企业，通过对需要算力的企业进行发掘，通过数据湖以及易数云提供一揽子服务，从战略来说，完全符合多方的利益。目前和英伟达合作融洽，在努力消除目前合作存在的一些问题和障碍。

四、未来人工智能铺开，算力发展对存储市场的需求情况？

答：从 GPT4 模型对于数据的处理效率来说，无论是企业侧还是政府侧，数据存储的需求确实被进一步激发。大量企业可以看到 GPT 模型生成内容所带来商业价值，那么原始数据变现的可能性也就大大增加了，所以更多的原始数据就会被留存下来，这必然是对数据存储的拉动。

并且国家数据局成立后，促进国家的数据资源体系的建设，必然建造大量的国家级或行业级的数据库，同样需要大量数据汇聚，必然也会拉大存储需求。在 2021 年，我国产生数据量为 6.6ZB，到 2025 年预计达到 48ZB，而 2021 年的存储量仅有 0.8ZB。在以前法律法规上并没有存储的要求，在变现层面上也没有存储的必要，导致了大量数据流失。而随着法律法规以及数据变现能力的增强，蓝光存储作为绿色安全低能耗低成本长期存储介质，可以将数据存储

的成本做到最小化。所以我们认为，随着制度层面的完善，以及对国有数据资产保护、汇聚、保值、增值，一定会强烈拉动市场对于存储的需求。

五、公司年报中提到国务院国资委转中办 79 号文核心内容要求央企信创要在 2027 年实现系统及存储的国产化替代，这是指央企在所有存量领域的全替代还是 2027 年当年增量的全替代？目前信创的进展如何？

答：79 号文时间描述、责任人、要求都很清晰，但还存在一些问题。第一是技术本身的问题，替代后与现有的各类信息化系统还有很多适配工作要做；第二是资金问题，相当于重建一遍，资金保障能否实现也是问题。目前主要还在进行适配，国产的很多软硬件适配及一些小规模的替代，后续进程应该会加快，集约化建设才能更好地解决我们当前建设的资金问题。我们的蓝光和超存正在积极对接国内所有的主流芯片和操作系统，在行业层面上我们和中国移动、广电等成立了联合实验室，主要针对磁带的替代，我国有大量冷数据都存在磁带上，本身中国移动就有上千 PB 的数据是存在磁带，未来我们将有序推进蓝光对存量磁带的替代工作。

六、公司对地方政府从土地财政到数字财政转型如何看待，以及在这个过程中公司扮演什么角色？

答：数据显示，一季度国有土地使用权出让收入 8000 多亿，下降了 27%，数据财政想要达到这个水平需要时间，但趋势是在不断增加的。目前地方政府发展数字经济我们总结为三部曲：第一是把政府所能掌握的数据应收尽收、应存尽存，不用再顾虑存储成本问题。地方政府现在都有一定的政务云，是在 IaaS 层面上进行集约化的建设，之后肯定会进一步夯实 SaaS 和 PaaS 层的建设，以便数据能够更好地汇聚，为此易华录专门打造了易数云。在这些能力不断完善的情况下，尤其是在国家数据局成立之后、在数据 20 条和 102 号文的指导下，几年后地方政府数据应该就能做到应收尽收

应存尽存。第二是通过数据的市场化配置，培育自己的数字产业化队伍。政府汇聚后的数据经过一级开发之后向市场配置，围绕各细分领域进行开发利用，培养数字产业化队伍。第三是产业数字化，数字产业化队伍再为本地产业数字化赋能。所谓的数据财政就是在数据汇集之后向市场配置过程中会产生的，比如 500 万人口、GDP4000 亿的城市，它所汇聚的数据未来能产生多大的价值，就要看企业做开发利用向政府够买数据付出的成本，如果数字经济产值 1000 亿，购买数据成本大概 30%的话，那大概 300 亿元就是政府获得的数据出让的收入。我国大约 330 个地级市，一季度 8000 多亿的土地财政收入，所以对应预计 5 到 10 年地方政府数据财政的规模就可能达到百亿级，大概一个城市一个季度数据财政 30 来亿，一年就 100 来亿。目前地方政府一方面是将后续的信息化建设交给地方数字经济平台公司，平台公司修园区、建设自己的计算中心，政府向平台公司购买服务；另一方面是授权政务数据运营。这也就是易华录这几年数据湖在做的事情，这方面我们已经有很清晰完整的思路和方法了。之后，我们会在各地落地易数云，尤其很多县城，每个县城一个亿，也是非常大的一块儿市场，我们已经在密集与各地政府对接，反馈基本都很积极。

七、公司非公开目前是什么样的进展，后续是否还会有进一步的融资计划？

答：关于公司非公开的情况，目前非公开还在交易所审核，在按照年报数据更新完申报材料后预计很快就能安排上会，我们非公开审批时间长主要是两方面影响：一是公司作为大数据及高科技企业，旗下有一些 APP 和小程序、公众号等，按照交易所的要求需要去网信办进行反馈和回复，这个需要一定的过程和时间。另外公司与工信部联合进行大数据人才培养、会颁布一些大数据人才培训的证书；同时我们还与工信部联合开展大数据产业人才基地建设，会在全国各地数据湖开展大数据人才培养，因此公司及数据湖公司会有一些教育培训业务，需要去教育部反馈意见。目前这两方面反馈

意见都已完成，非公开发行在正常推进中，没有其他障碍因素。

八、公司今年数据业务的进展与远期的展望，公司战略布局全区域性的推广的规划？

答：数据银行这个业务，向社会开放共享，部分是公益性不能收费的，部分是可以收费的，这是数据 20 条里面已经有一些明确的说法。围绕着整个数据的评估、确权、定价、交易和交付过程的标准政策制度没有出台，落地起来还是比较难的。相信后续国家数据局成立以后，数据基础制度层面上还会进一步完善。

从整个数据要素市场来看，在国家局成立之前，已经有一些地市成立的省市区域性的大数据交易所包括北京、上海、深圳、贵阳、福建、郑州等等，国家会在数据要素市场到底是怎么样规划布局，我相信国家局一定会有一个统筹安排。

各地也都在探索，有行业的，有各级地方政府的，省一级的数据要素市场或者数据的交易开放共享，以河南为例，河南成立了有牌照的郑州大数据交易所，将整个大数据产业分成了两块，一块是工信厅，一块是属于政务信息管理局，政数局的政务数据主要都在省里面，还有各地市也有自己的数据的整合和数据的开放共享。

易华录的数据银行业务也是做两块，第一块是做平台，数据的交易平台或者数据银行平台，来有效支撑数据在可用不可见的状态下，促进数据的融通。这个平台易华录已经研发出来了，并已经在一些地方政府落地。由于平台本身比较孤立，易华录把这个平台已经纳入到易数云里，易数云会结合不同的市域或县域的存量现状，进行分析和修补。并且易数云主推购买服务，会进一步降低相关方的投入成本。

第二个是数据运营，易华录做了很多运营类产品，通过各种合规渠道签署了数据运营授权，其中包含 ETC 的数据、三农的数据等。此外易华录同拥有数据源的合作方共同推出遥感数据，并基于所提供的数据源，自主开发可直接产生现金流的服务产品。这两类业务是多方参与、共同成熟的过程，在制度层面上需要不断成熟完

善。

通过易数云来整体定一个每年收 500 万、1,000 万或 2,000 万的收费模式，易华录来搭建平台共同运营，这是目前我们的主打模式。

北京国际大数据交易所、上海数据交易中心、贵阳大数据交易所、郑州数据交易中心，也在不断在完善一些职能，丰富交易的规模，并催生技术平台来支撑发展能力。技术平台搭建的第一点是选择谁来搭建，由易华录或者其他友商。第二点是采用什么模式，雇主模式或合作模式存在很大差异，目前没有明确的说明。易华录主打的是把平台放到易数云里，无论大数据局，还是地方政府的数字经济平台公司，不需要单独搭建平台，就可以提供完整服务。

易华录目前关于数据交易融通这部分的探索，与其他友商的路径都差不多，因为市场的成熟度体现在整个市场的多因素共同生态的共同成熟。今年易数云能够做到一个上亿的规模是没问题的，因为有很多因素支撑，多个城市落地，我们不是孤立地看数据银行业务，他是一揽子东西在里面，这是我们目前对这个业务和市场的理解，也是我们业务的一个规划。

九、公司数据湖模式的规划，核心的优势有哪些？

答：易华录已经实际投运的数据湖是近 30 个，没有复制上一阶段数据湖这种模式的规划，目前的发力点是要先把存量数据湖的运营效益能够达到更好的规模。截至目前，数据湖模式只有易华录一家在做，我们已经取得先发优势，不存在与其他的友商需要通过不断的跑马圈地来取得在市场上机会的问题。

数据湖的存量是当前的重点运营方向，通过与地方政府发展数字经济去运营好数据湖。发展数字经济的三部曲实际上是易华录的运营的一个总体思路，把数据湖转化成地方平台公司，易华录在其中主要扮演两个角色。第一个是扮演智库角色，就是给他出主意，怎么更好地去把这个地方政府的数字经济能发展起来，把数据要素能够更好地开发共享；第二个就是扮演地方政府或者说地方平台公

司的重要的合作伙伴，或者直接把它转化成平台公司，数据湖共同平台，深度的介入到地方的数字经济的建设，通过数据的融通，数据的汇聚，数据要素的配置，向市场开放共享和本地的数字产业化和产业数字化。

这是目前存量数据湖将要扮演的角色，但是易华录现在正在探索 2.0 版本，即不通过重资产数据湖模式，但可以继续和地方政府成立一些轻资产公司。

对于没有数据湖的那些城市，易华录会按照轻资产的模式深度介入，目前走得最实最深的城市—烟台，它的体量将近 1 万亿的 GDP，政府对数字经济是高度重视的。易华录实际上已经扮演了烟台市政府发展烟台市数字经济的一个非常重要的合作伙伴，全方位参与了基础设施建设，包括园区的规划建设和整个烟台的数字城市、数字烟台的建设，以及烟台政务数据要素的运营。并且类似于这种没有数据湖的城市这个模式，易华录也在向全国其他城市在复制，包括一些四线五线城市都有很好的复制的前景。但是这种模式仍需取决于整个华录集团与电科合并以后的情况，对外投资成立公司，可能会牵扯到整个电科集团在数字经济里面的产业布局与总体政策。

十、公司数据交易层面已实现收入的情况？

答：对于数据交易层面的收入，除搭建平台外的，纯粹数据对外服务，易华录今年大概能做到千万级，收入的形式是与地方政府分成的模式。

十一、公司对行业数据发展的观点和布局？

答：行业数据确实是非常有价值的。易华录这个领域耕耘了有 22 年时间了，在这个领域从系统的建设，包括远程的交管行业里面的一些政策法规，还有交管行业里面这些客户关系，基础是非常牢靠的。举一个例子，易华录在 2015 年就和辽宁省交管局有一个合作，当时辽宁交管局要按照公安部的建设要求搭建一个六合一平

台。就车管、驾管、事故、秩序，还有一些其它系统的 6 个平台合在一起。平台搭建是辽宁交管局是委托易华录建设，然后同时签了一个 10 年的数据运营的许可协议，易华录可以在六合一的全省的数据库里面，提出一些不涉及个人隐私，符合国家法律法规要求的数据字段，开放给保险公司，让保险公司对于车险来控制定损定价。

在上周刚刚成功举办第十三届交通博览会以及交通管理装备展，易华录深入参与接待了全国有上百个地方城市的交管部门，他们都提出一个很好的思路想法，以后能不能不通过罚款，也可以用经济的手段来起到交通管理的作用？通过给每个出行者驾驶员建立他个人出行信用，搭建信用体系，车主的保险跟信用等级挂钩，确实实是可以把交通出行时个人的不良出行为纳入个人的征信里面去。

社保很多信息化建设是由银行搭建而非社保系统本身，银行收钱来帮社保系统解决平台问题。保险公司也可以与交通部门商讨系统搭建问题，只要有一定数据，在不违反国家法律法规情况下，可以作为保险定价，通过保险公司对收车险这块是可以起到一个制约作用，这是完全可行，并且将会是一个很大的场景保险产品。

第二个汽车金融租赁，中国的汽车的金融租赁，渗透率不高大概 20%-30%，美国达到 80%。其中的原因是信息化程度低，风险大。现在国内的一些城市，包括高速公路和国省道，都有大量的电警卡口，这些数据是可以有效地来帮助租赁公司找到失联的车主和车辆，帮助汽车租赁板块降低风险，扩大渗透力，对整个汽车消费来讲的话，起到一个很好拉动作用。

从数据赋能相关产业是可以更好地通过经济手段来达到管理目的。当然还有一些法规和其他方面的限制，包括数据脱敏等。所以目前易华录要明确整体的法律法规，在规则框架内，然后找到很成熟的应用场景，比如保险公司、汽车金融租赁公司等成熟场景，并进行深度的挖掘。

关于行业数据易华录目前开展情况，目前与农业农村部在谈的

三农数据，正推进的交通部 ETC 数据，与卫健委在谈的卫健系统的数据，以及卫星遥感对地观测数据等整个行业数据，也终将赋能相关产业。未来进入电科以后，会进一步加持易华录在这方面的服务能力，尤其是安全层面上进一步地加持，数据安全问题，更是可以消除数据方面一些顾虑。

总而言之，国家各部委行业地方都按照 102 号文，按照数据 20 条这些指导文件的精神，开展这方面的合作完全符合国家的政策法规要求，但在具体操作层面上，仍需受到的相关法律法规、数据安全法、个人信息保护法的制约，所以需要专业公司既要懂数据规则，还要知道数据应用场景的开发。易华录这些年持续在这个领域打磨，我们的理念就是恪守数据规则，释放数据价值，赋能人与自然，所以要懂规则，还要懂场景，最终走向落地，但是这个落地确实有个过程。

十二、易华录 2023 年的明确基础情况和展望？

答：易华录在战略转型期，从华录平台切换到电科大平台上，坚信对公司未来的发展会起到一个非常大的支撑。今年的业绩情况，后续还有 8 个月不到的时间，易华录会乘政策的东风，全力以赴推动我们数据湖有效运营，推动我们数据收存治用易能力与地方政府发展数字经济深度对接。

电科平台本身还带来很多新的机遇，包括电科已经承接了一些国家项目，需要易华录的产品能力、服务能力、数据能力进行有效支撑，并从中获得一部分的增量。当然这部分增量年内能释放多少，易华录也在业务层面与相关单位进行全面对接。

未来电科在涉军涉密方面的一些项目，易华录也会深度参与，因为我们这部分相对比较有特色，有一定实力能够有效支撑电科，支撑国家的一些重大战略，包括电科肯定会参与整个国资云的建设等等。我们易华录一定会成为电科承接国家项目的一个非常重要的组成部分，我想对于未来的业绩一定是可期的。

附件清单 (如有)	无
日期	2023年04月23日