

证券代码： 000158

证券简称：常山北明

石家庄常山北明科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-01

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(2023年河北辖区上市公司投资者网上集体接待日活动)
参与单位名称及人员姓名	通过全景网（ https://rs.p5w.net/ ），在线参与河北辖区上市公司2023年投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2023年5月30日（周二）下午 15:00~17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	1、董事、总会计师曹金霞 2、董事会秘书张莉 3、证券事务代表李召
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2023年5月30日下午参加由河北证监局、河北省上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“2023年河北辖区上市公司投资者集体接待日活动”，通过全景网投资者关系互动平台采用线上交流方式与投资者进行了互动交流。活动期间投资者提出的问题及公司回复情况如下：</p> <p>1、第七届世界智能大会创新发展高峰论坛上，中国工程院院士、阿里云创始人王坚发表主题演讲。他表示，城市大脑，是未来十年人工智能的登月计划。可能比ChatGPT还要重要，带来的改变还要大。公司这个领域深耕多年，能详细介绍一下公司在该领域的优势以及主要案例吗？</p> <p>智慧城市是公司软件主业主要业务之一，全资子公司北明软件深耕多年，作为新型智慧城市的专家，公司积极推动人工智能、物联网、区块链等新一代信息技术与业务的深度融合，城市运营中心、互联网+监管、应急指挥系统、智能客服机器人等解</p>

决方案，结合城市管理领域的“智慧化”发展趋势，形成了智慧政务、智慧园区、智慧交通、智慧教育、智慧医疗、智慧电力等系列解决方案，成为我国智慧城市建设领域领先的解决方案提供商。与华为联合体中标的长沙望城新型智慧城市项目为全国首个采用全鲲鹏架构的智慧城市；廊坊开发区智慧城市运营中心二期项目打造了具有河北特色、全国先进的智慧城市标杆。

2、请问截止目前公司股东人数是多少？谢谢

截止 2023 年 5 月 19 日，公司股东总人数为 130528 人。

3、近来 纺织品出口的盈利相当可观 公司纺织业务出口？

公司纺织业务有出口，但占比相对较低。

4、公司土地款落实是否有时间安排？

公司正与市储备中心及相关部门积极沟通协调，力争土地收购补偿金早日到位，谢谢！

5、请问土地补偿金预估有多少？是计入今年的利润吗？

根据公司于 2021 年 12 月 29 日与市土地储备中心签署的《企、事业单位国有土地使用权收购（回）合同》暨原《土地收回（购）合同》（石收储 2009（02）号）之补充合同，土地出让后即按照土地出让总价款的 60%对企业进行补偿，用于支持企业搬迁改造。企业应得土地补偿金（土地出让总价款的 60%）中需扣除已支付的土地补偿费、利息（利息以财政部门认定的数额为准）及其他费用。目前需扣除的费用尚未确定，所以公司可获得的土地补偿金额也不确认。公司在收到土地补偿后会及时履行信息披露义务，请关注公司的相关公告。

6、公司股东应华江，李峰持续减持公司股份，还有腾讯清仓试减持，他们都对公司没信心吗？你们的核心竞争力又在哪？

公司董事减持系自身资金需要；林芝腾讯减持为其自身投资行为，公司与腾讯合作一切正常，不会因其减持影响与腾讯合作，谢谢！

7、请问二股东本轮减持完毕后，是否短期内还会有新一轮减持？

公司持股 5%以上的股东和董监高减持，将严格遵守相关规定，进行预披露，谢谢！

8、公司二股东年年减持，是不是不看好公司发展？腾讯几乎清仓式减持，请问公司有没有应对措施？

公司二股东减持系自身资金需求，林芝腾讯减持为其自身投资行为，公司与腾讯合作一切正常，不会因其减持影响与腾讯合作，谢谢！

9、请问原北明软件创始人，二股东，不断减持股票，是不是二股东和大股东，在经营念上有分歧，还有就是卖地的钱多久可以转到公司账户，谢谢！

您好！公司第二大股东因自身资金需要进行减持股份，与大股东在经营上不存在分歧。公司正与市土地储备中心及相关部门积极沟通协调，力争土地收购补偿金早日到位，谢谢！

10、是否是因为公司大股东和二股东在经营上有不可调和的矛盾，二股东作为北明软件的原实际控制人，以及公司现任高管，不断减持？请问公司有什么办法来改善当前情况，是否有引入战略投资者的计划呢？

公司大股东与二股东之间不存在分歧与矛盾，双方诉求一致，公司良性发展是公司各利益相关方的目标。

11、既然公司二股东想卖出，大股东是否协商其它国资股东或者战略投资者进行接盘，不断的卖出压低股价，损害其它中小股东利益！公司的管理结构是否合理？持续卖出公司股份的高管来作为公司的经营管理的负责人不是笑话吗？自己都不看好自己的公司，能把公司经营好吗？为什么毛利率远低于同行？

公司二股东及一致行动人减持系自身资金需要，感谢您的建议，公司目前管理层稳定，我们会将您的建议向相关方转达。

12、贵公司高管和二股东减持，为什么不引入战略投资者接盘，而是到二级市场甩卖？不做大做强公司主业，严重损伤投资者！请问这是心系投资者吗？

感谢投资者对公司的关心与关注，我们会将您的建议转达

给相关方，谢谢！

13、公司的行政管理人员，在 2015 年-2019 年都是 150 人左右，2020 年开始增加到 500 人左右，增幅如此巨大，是否是拆迁的纺织厂中层人员转为行政人员呢？

行政管理人员变化幅度较大系统统计口径变化，2020 年以前口径为中层以上管理人员，2020 年后除中层以上管理人员外，还包含了一般管理人员。

14、公司之前回复中提到，公司在智慧城市、智慧+行业、金融科技、企业数字化领域中大量的运用了人工智能技术，主要是应用了哪些人工智能技术呢？是否有应用到 AIGC 技术呢？是否有应用的具体的大模型呢？

公司应用了 AIGC 技术，政务服务机器人、司法调解都有应用。

15、请问公司的核心竞争力到底是什么？

公司软件板块的核心竞争力包括：行业巨头深度合作、行业经验和技術优势、营销网络和人才团队优势、业务资质优势；纺织板块的核心竞争力包括：管理与创新优势、装备与技術优势、体系认证优势和传承与品牌优势。详细情况请参阅公司 2022 年年度报告。

16、强烈要求剔除纺织，做大软件股价上 30

感谢您的建议和对公司发展的关心，我们会将您的建议转达给相关领导和部门。

17、冷链物流项目是否已完工并投入使用？

截止 2022 年末，冷链物流项目主体工程已经完工，1 至 4 号冷库制冷管理安装基本完成，3 号、4 号冷库已经具备试运行条件。

18、贵公司软件业务涉及代理华为部分的占贵司所有软件业务的比例大约是多少？

公司 2022 年度代理产品增值销售业务占软件业务的比例为 5.75%。

19、常山北明今年有分红吗？

公司 2022 年度不进行利润分配，不进行资本公积金转增股本。

20、公司数据中心正常经营吗？

公司数据中心经营正常。

21、公司数据中心一期的华北流量清洗中心，承担着华北地区的数据安全任务，该中心是否承担了政府智能部门的任务，是否是盈利性质的，能否为公司带来营收？

该中心可以让公司云数据中心在业务承接上更具优势。

22、公司在重点软件行业，党政、司法等领域都有自己的数据分析模型，公司服务大量的各行业的客户，也就是公司拥有大量的数据，这些数据是否处理后，进入数据交易所进行交易？或者说，公司有没有积累数据资源，可进入数据交易所进行交易呢？

感谢您的意见和建议，公司的数据分析模型是帮助客户做大量的数据运营，但我们并不拥有数据，所有的数据都是甲方客户的。

23、请问数据中心一期去年尝试转让，因无竞拍者而暂时中止。公司在今后 2 年内还要继续转让数据中心一期项目吗？谢谢！

公司于 2022 年 11 月 18 日将云数据中心拟转让资产在河北产权市场进行公开挂牌，挂牌公告期为 2022 年 11 月 18 日至 2022 年 12 月 15 日。截止 2022 年 12 月 15 日，未有意向受让方报名。截止目前，未有意向方与公司就该事项进行接洽。2023 年，云数据中心要将大数据和云平台有机融合、相互促进，致力服务于云计算、大数据、物联网、CDN、AI、区块链等新兴科技产业，同时为政府单位、金融证券机构、互联网企业、ISP 供应商等用户，提供专业的服务器托管业务和全生命周期的数据解决治理方案。借助三大运营商以及高防的资源优势和国内的知名运营商合作，加速云业务的布局落地实施。借助国资云的概念，深化落地

本地企事业单位的云建设项目，提升业务模式，逐步从 IaaS 层的业务模式向 SaaS 层的业务模式不断转变迈进，最大限度的发挥常山云数据中心作用，保障数据中心的安全稳定运行，项目要尽早达产达效，成为公司效益增长点。

24、最近公司高层有变动吗？

如董监高有变动，公司会按照相关规定及时履行信息披露义务。

25、麻烦您向贵公司高层反应一下，北明软件中标项目几百万不公布，几千万上亿元的也不公布一下有点过份了。贵司的老股民了一直在增持公司股票相信贵司发展越来越好。

感谢您对公司的关注！公司严格按照相关法律法规履行信息披露义务，未有应披露而披露的信息。

26、公司目前财务压力非常巨大，公司有没有改善当前财务压力的办法或者措施呢？

公司制定了一系列措施改善财务压力，具体请详见公司 2022 年年度报告中的经营计划部分，谢谢。

27、公司每年近 40 亿的短期融资加长期融资，每年的融资成本也在 2 亿多，截止 2023 一季度流动比率 1.18，速动比率 0.57，公司的财务压力巨大？如何降低公司的融资规模改善公司的财务结构呢？

最有效降低公司的融资规模改善公司的财务结构的措施就是提高公司的盈利能力。自 2021 年开始，公司借纺织主业调整品种结构为契机，已开始加快资产整合变现速度，淘汰处置低效设备、出租部分房屋场地，降低成本的同时获取稳定的租金收益。另外，公司还投资了多个优质项目，目前建设、招商进展顺利。这些项目的投产达效都会为公司持续稳定经营提供保障。结合其他经营业务发展，公司将逐步提升核心竞争力。

28、公司纺织业务连年亏损，软件业务虽然也表现一般好歹是规模在连年增长，现在恰逢国家顶层设计大力发展数字经济，公司未来的发展重心上，是否应该集中于国家战略引流的数字经

济业务，避免管理层的矛盾，从而做大做强国有企业呢？

感谢您的建议，我们会认真考虑。

29、纺织年年亏损可否考虑剥离，专心发展主业，围绕主业做大做强？

感谢您的意见和建议。公司在提升纺织板块核心竞争力方面采取了优化产品结构，加大研发经费投入力度，强化市场开拓，推进智能化改造等多种措施，努力实现转型升级。

30、公司需要达到哪些条件，才会将纺织业务剥离出售呢？

纺织业务目前仍为公司两大业务板块之一。2023年，公司将从以下几个方面努力，提高纺织盈利能力：**一是**加快转型提升。把研发投入摆在企业转型升级、提质增效的战略核心位置，充分利用省市支持传统产业转型升级的政策，真正让科技创新成为引领企业发展的硬实力。建立研发创新考核激励机制和研发投入刚性增长机制，用好加计扣除优惠政策，加大研发经费投入力度。**二是**以高端功能性面料品牌商、高端家纺品牌商为目标客户，加强与品牌大客户的合作，强化市场开拓，优化产品结构，提高产销率，确保回款率。主动对接市场，练好“内功”，依靠过硬产品和优质服务提高市场占有率。**三是**通过内部管理调整，合理控制开机率，不断深化作业成本管理，降低生产成本。加强供应链合作，用好套保工具，规避原料采购风险，降低原料采购成本。开展对标行动，提高生产效率和产品质量，降低原料消耗和能源消耗，减少用工成本。**四是**围绕制约企业发展的关键环节，积极谋划重点技术、重点产品研发，突出关键技术、前沿技术创新，打造支撑企业长远发展的高端技术、品牌产品。加快企业技术改造，提升信息化、智能化水平。注重研发投入、产品开发和人才培养，加强研发团队和研发体系建设，深化与高等院校和科研机构合作，增品种、提品质、创品牌，提高纺织主业的核心竞争力。

31、公司纺织年年亏损，还有经营的必要吗？不如尽早剥离转做储能、芯片制造，智能制造，这些朝阳企业不香吗？公司有钱有地又是国企信任背书，相信常山北明能上几个新台阶。

感谢您的建议和对公司发展的关心，我们会将您的建议转达给相关领导和部门。

32、公司目前还有几个纺织厂，通过智能化改造后，每个车间现在需要多少人，与原来的传统车间相比，人数下降的比例是多少呢？

公司目前纺织主要生产能力在正定纺织工业园和石家庄高新技术开发区的恒新纺织。2022年，公司纺织智能制造项目稳步推进。系统实现了物流采购、营销、财务、人力、计划、仓储、设备、能源等模块 ERP 的上线，生产环节从原棉原料、前纺、细纱、准备、织造、整理、成品入库的报工报产的 MES 的上线。智能制造系统的优势已经在生产追溯、生产环节的控制、在制品的管理等方面逐渐显现。管理精细化程序进一步提高，用工进一步减少。

33、请问上市公司，棉花业务年年亏损，软件挣的钱都不够赔的，公司为什么不能把棉纺织业务置换出去，就保留个软件业务，公司的市值也不止这些。

感谢您的意见和建议。

34、同为华为的合作伙伴，拓维信息营收不足公司软件业务的一半，但是目前拓维信息的市值差不多为公司的 1.8 倍了，只因拓维充分拥抱华为的鲲鹏硬件战略，公司同为鲲鹏的核心合作伙伴选择的是继续向外采购而不与华为深度合作生产硬件，是出于什么目的？让别人赚更多的钱，国企只需要规模吗？

感谢您的建议，我们会认真考虑。

35、公司二期是定制化机房，也就是基于客户的需求为导向，如果客户需求是 ai 算力，公司就配置智算服务器满足客户需求是吧？公司的三期及四期是否也是这种模式呢？

公司目前正在加紧二期项目建设，三期四期类型尚未确定。

36、请问公司会推出自己的大数据模型吗？

公司的重点软件行业，党政、司法等领域都有自己的数据分析模型。

37、公司每年的各种服务器出货量规模大概有多少？今年算力需求暴增，公司在这块的出货量是否会大幅增长？

公司采购各类硬件设备主要是开展系统集成及行业解决方案业务所需的原材料，2022年公司该类业务实现的收入为47亿元，随着公司业务规模的增长，相应采购量也会增加。

38、公司高层在经济复苏的2023年有信心扭亏为盈吗？

公司2023年的预算目标之一是实现盈利，公司也正在按计划推进各项工作。

39、建议公司学习拓维信息一样，组织券商、机构、媒体来进行调研，让市场更加了解公司的发展规划，让公司的核心优势方向如智慧城市、司法科技、金融科技等信息充分传递给市场，不然未来公司要增发，如何进行呢？

感谢您的建议，我们会认真考虑。

40、公司的系统集成业务规模非常大，大量的需要各种硬件、存储设备、服务器等，这块基本上都在外采，建议公司响应华为的鲲鹏计划，与华为进行硬件方面的合作，更好的实现自主可控，公司每年几十亿的集成规模，这块业务自己做也能额外增加至少几千万的利润，何乐而不为呢？现在顶层设计全面数字化，公司的集成规模破百亿是时间问题，未来的需求只会更大，早规划，早受益！

感谢您的建议，我们会认真考虑。

41、国企改革一直在路上，在理直气壮做大做强国有企业的核心思想引领下，新一阶段的国企改革即将拉开序幕，公司是否是河北省规划的五家数字经济国内一流企业之一呢？

作为地方国企，国企改革一直是公司近年来的主要任务之一。实现国有资产的保值增值、提高股东的回报率也一直是我们的目标。

42、公司的数据中心一期工程有没有正常投入使用？

公司数据中心一期已投入运营，目前运营正常。

43、能说说数据中心的一期工程想转让的原因吗？

为了能够集中优势资源，加快二期项目的建设步伐，实现投资快速回收，为二期项目的建设提供资金保障，同时符合“着力将常山云数据中心建成面向省会、面向雄安新区、面向京津冀的高等级、高性能、高效率的新一代数据中心”的公司战略。

44、请问数据中心一期去年尝试转让，因无竞拍者而暂时中止。公司在今后 2 年内还要继续转让数据中心一期项目吗？谢谢！

公司于 2022 年 11 月 18 日将云数据中心拟转让资产在河北产权市场进行公开挂牌，挂牌公告期为 2022 年 11 月 18 日至 2022 年 12 月 15 日。截止 2022 年 12 月 15 日，未有意向受让方报名。截止目前，未有意向方与公司就该事项进行接洽。

45、常山北明的数据中心。一期完工二期在建。现在一期工程有投入使用吗。或者有合适的买家吗。可以产生利润吗？

目前，数据中心一期运营正常。公司于 2022 年 11 月 18 日将云数据中心拟转让资产在河北产权市场进行公开挂牌，挂牌公告期为 2022 年 11 月 18 日至 2022 年 12 月 15 日。截止 2022 年 12 月 15 日，未有意向受让方报名。截止目前，未有意向方与公司就该事项进行接洽。

46、你家数据中心的一期工程有买家了吗？

公司于 2022 年 11 月 18 日将云数据中心拟转让资产在河北产权市场进行公开挂牌，挂牌公告期为 2022 年 11 月 18 日至 2022 年 12 月 15 日。截止 2022 年 12 月 15 日，未有意向受让方报名。截止目前，尚未有意向方与公司就该事项进行接洽。

47、请问常山北明公司一期是否还要转让，一期柜机有没有出租完，二期会不会出现一期这种现象。在国家提出未来十年数字经济潮流中，公司有哪些竞争优势，子公司北明软件公众号一个视频发了删，删了再发，是不是根本没有什么技术含量。除了这些视频就没什么东西要说吗？

公司于 2022 年 11 月 18 日将数据中心一期拟转让资产在河北产权市场进行公开挂牌，挂牌公告期为 2022 年 11 月 18 日至

2022年12月15日。截止2022年12月15日，未有意向受让方报名。

数据中心工作作为公司23年的重点工作之一，公司明确“云数据中心要将大数据和云平台有机融合、相互促进，致力服务于云计算、大数据、物联网、CDN、AI、区块链等新兴科技产业，同时为政府单位、金融证券机构、互联网企业、ISP供应商等用户，提供专业的服务器托管业务和全生命周期的数据解决治理方案。借助三大运营商以及高防的资源优势和国内的知名运营商合作，加速云业务的布局落地实施。借助国资云的概念，深化落地本地企事业单位的云建设项目，提升业务模式，逐步从IaaS层的业务模式向SaaS层的业务模式不断转变迈进，最大限度的发挥常山云数据中心作用，保障数据中心的安全稳定运行，项目要尽早达产达效，成为公司效益增长点。”

48、二期数据中心的显卡是采购国外的还是用华为等国内的？会不会遭遇卡脖子的问题？

公司常山云数据中心项目二期正在进行机房楼的内外装饰装修和水电安装施工，尚未达到设备安装的阶段，公司二期数据中心的模式为定制化机房，设备具体用何品牌要根据客户要求。

49、现在纺织厂有几个车间正常生产？年产值是多少？

目前公司的纺织车间生产经营正常，2022年公司棉纱坯布收入为13.4亿元。

50、据常山北明总经理应华江在参加华为的伙伴大会上的交流，公司2022年与华为合作的规模达到30亿，差不多占比2022年北明软件营收的接近50%，如此大的规模，各种迹象表面公司是华为的核心合作伙伴，合作时间超过10年，规模也不断增长，联合解决方案也在增长，就是利润不增长，是否真如坊间传闻，公司就是华为的销售跟班，只负责销售，不负责赚钱，所以公司的营收在大幅增加，利润却不增加？

2022年，受疫情影响，公司软件业务多个项目面临合同签署时间延后、项目进度延期、结算周期延长、实施成本增大的情

	<p>况，同业很多上市公司业绩都出现了下滑甚至亏损，公司业绩表现与其他上市公司不存在大的偏差。</p> <p>51、公司全资子公司北明软件作为华为的核心合作伙伴，联合解决方案数量也排第一，在核心客户规模上也是第一梯队，为何毛利率却如此之低，难道是向市场传闻一样，公司就是华为的销售部，在为公司打工吗？作为华为核心合作伙伴导致公司的产品毛利率远低于行业平均水平，是华为的问题还是公司内部的问题？北明软件是否有专人去进行监督？</p> <p>由于各家公司的业务结构不尽相同，虽然同属软件行业，综合毛利率也不具有可比性，特别是毛利率较低的代理产品增值销售在公司软件业务中占据了一定份额，使得公司软件板块综合毛利率与同行业可比上市公司相比，处于较低水平。但从系统集成及行业解决方案和定制软件及服务的毛利率情况看，公司处于较高水平。</p> <p>52、公司作为石家庄国有的控股企业，石家庄又作为河北省第一批智慧城市的试点城市，常山北明在石家庄有无具体的智慧城市项目跟进？</p> <p>在石家庄启动智慧城市建设时，公司会积极参与。</p> <p>53、常山北明下个盈利点是什么？</p> <p>公司于 2022 年底建成的仓储和分拣中心项目，正在建设中的云数据中心二期项目、与中国供销合作的智能冷链物流项目建设等，在项目达产达效后，都会成为公司新的盈利点。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 5 月 30 日