

证券代码：600131

证券简称：国网信通

国网信息通信股份有限公司投资者关系活动记录表

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过上证路演中心参与“2022年度暨2023年第一季度业绩说明会”的投资者
时间	2023年5月18日（星期四）15:00-16:30
地点	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com/roadshowIndex.do?id=13199 ）
上市公司接待人员姓名	董事长 杨树先生 董事、总经理 王奔先生 独立董事 刘利剑先生 副总经理 欧阳红先生 董事会秘书 王迅先生 副总经理、总会计师 孙辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	互动问答记录 Q1: 《数字中国建设整体布局规划》对公司有什么积极的影响？ A1: 公司作为“云网融合”技术产品提供商和运营服务商，形成了以“数字底座+能源应用”为核心定位的“云网融合”产业布局。《数字中国建设整体布局规划》为公司下一步发展提供了坚实的政策基础和广阔的市场空间，公司将紧抓数字中国建设契机，进一步推动公司“云网融合”产业布局力度，促进公司高质量发展。 Q2: 疫情恢复后，公司年初至今订单需求的恢复情况？ A2: 目前，公司生产经营稳健增长，2023年一季度收入增幅10.36%，公司2023年在广大股东支持和全体员工努力下，将全面实现各项生产经营目标任务。 Q3: 负荷控制系统与虚拟电厂有什么区别？ A3: 虚拟电厂不仅管理用户负荷类资源，还可管理电源侧、负荷侧、储能侧等，负控系统只管理用户负荷类资源，并对用户设备进行直接控制。 Q4: 营销2.0业务在2022年的整体开展情况以及2023年的计划？ A4: 2022年营销2.0已先后完成在浙江、安徽、山东、福建、天津五省的上线工作，已进入运营运维阶段。预估上半年完成沪湘晋3家省推广上线，下半年推进9家省公司完成上线。 Q5: 请问公司在未来中国的能源物联网体系中如何定位？公司是否具备足够的算力和人工智能技术应对智能电网的挑战？

A5: 公司定位为能源互联网领域国内领先的云网融合技术产品提供商和服务商，公司将持续深入对人工智能等新技术研究，推进人工智能技术在企业数字化服务板块细分业务领域的结合运用，加速产品化进程。同时，推进优质算力基础资源布局，已形成底层网络基础设施、算力资源、基础平台和上层应用服务的全方位产业布局，为客户提供一体化的信息通信技术服务，积极推进智能电网转型升级。

Q6: 围绕国家电网信创替代公司有何规划？

A6: 公司将根据市场需求，在数据库、云操作系统、国产化服务器等领域加强关键技术突破，加大市场推广力度，提供多样化的企业数字化及电力数字化应用相关产品及服务。

Q7: 第一季度的营收和净利润提升主要原因是什么？

A7: 2023年一季度，公司生产经营稳健，营业收入增长10.36%；营业收入增长和案件胜诉，带来净利润增长。

Q8: 水电后续是否还有新项目？公司在新能源领域是否有相关运营项目和软件产品？

A8: 公司围绕水电站运营、安全、营销管理等方面持续打造智慧水电系列产品，已在四川、云南等地得到应用，并在气象水情综合监测、防灾减灾、防洪预警等领域积累了丰富的项目经验。

Q9: 电享家的主要目标用户是哪些？主要商业模式是什么？

A9: “电享家”构建集“配电运维、售电运营、能源管理、碳资产管理、光伏运营管理”等为一体的用户侧数字化能源服务平台，主要为政府机构、供电公司、售电公司、运维服务厂家、能源用户提供电力市场化交易、配电运维、能源管理、双碳运营、光储电站运营管理等数字化支撑服务。

Q10: 企业数字化业务的主要客户和行业有哪些，后续在哪些行业或客户的发展空间更大？

A10: 公司企业数字化业务主要面向电力、能源等行业，提供包括ERP、企业门户、数字身份、I国网、智慧后勤等产品及服务，主要客户包括国家电网、南方电网、中广核等。后续，公司将进一步加速企业数字化板块产品化进程，深挖用户需求，尤其争取电网以外市场规模的持续增长。

Q11: 负荷控制系统我们的市场份额大概是多少，主要合作方和竞争对手有哪些公司？目前的开展进度怎么样，预计哪一年完成开发？

A11: 负荷控制系统主要是在国家电网公司主导下开展的负荷管理业务，合作方多为负荷管理领域较为优秀的软硬件研发企业，目前系统运行稳定且正处于深化建设阶段。

Q12: 公司是个软件公司，在战略、管理、人员配置上，能够成为一个能源服务公司吗？

A12: 公司已制定“十四五”战略规划，结合行业政策趋势及业务开展情况等，开展规划滚动修编。公司全面推进公司人才队伍建设，强化公司人才梯队建设，旗下全资子公司均为高新技术企业，人才储备雄厚，本科及以上学历占比为91%，硕士及以上学历占比为44%。公司拥有完整的组织架构和完善的管理体系，并将持续开展公司治理、合规管理、项目管理、资金管理等，确保公司生产经营实现稳健增长，致力于成为能源互联网领域国内领先的“云网融合”技术产品提供商和运营服务商。

Q13: 公司在电力交易领域的布局有哪些？目前售电公司主要在哪些省份参与工

	<p>作？</p> <p>A13: 公司已完成四川、天津等省份售电业务资质注册，签约客户1100余家。公司自主研发的售电运营平台，在四川、河北等地应用，可在中长期交易、现货交易、需求响应等业务场景提供一站式智慧用能服务。</p> <p>Q14: 公司的信息通讯业务和电信、移动、联通的运营商业务有什么区别？三大运营商有众多客户分担成本，公司专网业务是仅仅承建业务还是有自主投资？公司的从项目向运营转变，运营业务商业模式是什么？公司主要竞争对手有哪一些</p> <p>A14: 公司信息通信业务主要服务于电力能源企业，如国网直属单位、发电集团等。公司专网业务主要是承建和运维国网公司通信网络，同时也自建了新型电力系统-高效能数据传输平台项目。公司正积极探索通信增值类业务，比如通信网络安全服务等。</p> <p>Q15: 公司AI相关的落地和规划场景有哪些</p> <p>A15: 公司围绕电力人工智能技术应用，研发了电力设备巡检、安全监察、小啾机器人等产品，具体落地场景应用包括输配电智能巡检、现场作业人员安全管控、财务数据治理等。</p> <p>Q16: 公司在虚拟电厂方面的主要聚合资源有哪些类型？除了华北、天津、上海市场外，近期会在哪些省份开展？后续在虚拟电厂方面的发展目标是什么？</p> <p>A16: 虚拟电厂属于负荷聚合商的一种运营模式，可聚合源-荷-储多方资源，具备灵活调节能力。近期会在华东等省份开展试点推广。公司致力于成为虚拟电厂数字平台主流提供商，积极参与新型电力系统建设。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年5月19日