

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：2023-006

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	国泰人寿保险、国泰君安证券、国盛证券、华泰资管、国联证券、国金证券、淡水泉(北京)投资、创金合信基金、南方基金、民生加银基金、建信基金、汇丰晋信基金、名禹资管、聚鸣投资、重庆诺鼎资管、中邮人寿保险、中银国际证券、中信证券、中信建投证券、中信保诚基金、中航证券、中国工商银行、浙商证券、招银理财、招商信诺资管、长沙鼎钧投资、长江证券、亚太财产保险、玄元私募基金(广东)、兴业基金、西藏源乘投资、伟星资管、统一证券投资信托、天堂硅谷资管集团、天津易鑫安资管、泰信基金、唯德投资、尚诚资管、杉树资管、榕树投资、明达资管、金友创智资管、红方资管、深圳前海旭鑫资管、瑞银证券、瑞丰证券、平安证券、平安银行、南华基金、金股证券投资咨询、华创证券、湖北高远私募基金、鸿运私募基金管理(海南)、红塔证券、弘毅远方基金、杭州锦成盛资管、海通证券、海南泽兴私募基金、海富通基金、国元证券、光大证券、共青城鼎睿资管、福瑞加成投资管理、佛山市东盈投资、东兴证券、东莞证券、东方证券、东方国际(集团)、衍航投资、信海达资管、东方睿石投资、安信证券、山西侯马农村商业银行、果行育德管理咨询、广联达科技、广东冠达菁华私募基金、茂源财富、猎投资本合伙企业(有限合伙)、深圳丞毅投资、紫阁投资、

	<p>智尔投资、润桂投资、睿亿投资发展中心(有限合伙)、睿扬投资、谦心投资、泊通投资、玖鹏资管中心(有限合伙)、健顺投资、环懿私募基金、瀚伦私募基金、贵源投资、光大证券资管、丰仓股权投资基金、慈阳投资、翀云私募基金、骅逸永兴资管、观升私募基金、郑州智子投资、浙江贝乐昇投资、QIANYICAPITAL、MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED、LUYIN FUND、HAPPY LIFE、CPC international MANAGEMENT, LTD</p>
时间	2023年8月25日
地点	电话会议调研
上市公司接待人员姓名	总裁王东先生、董事会秘书邱鲁闽先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董秘邱鲁闽先生：</p> <p>数字政通发布了2023年的半年度经营报告，公司员工上下齐心，在非常不易的环境下，取得了难能可贵的增长。今年上半年公司取得了7.38亿的营业收入，较上年同期增长了4%左右；归属于上市公司股东的净利润近1.4亿，较上年同期增长了21%；经营活动净现金流比去年大幅提升了30%，经营质量也在不断地改善。</p> <p>刚才说的几个重要的数字里边，可能大家都比较关心收入的增速，过去几年我们的利润一直保持在20%-30%的增速，但是在过去几年严抓项目质量、严抓毛利率、严抓交付的背景下，我们的收入的增长确实落后于利润的增长。具体原因我展开分析一下，2023年上半年，分结构看，我们三大主要业务，软件业务、系统集成业务和数据服务业务，在收入增长方面有非常大的区别，软件业务在报告期内从2.95亿直接增加到3.9亿，增速是32%，非常不错的数字；系统集成收入今年上半年下滑的较快，但该部分业务整体占比也不</p>

高，只有个位数的占比；另外收入板块当中占比第二大的数据服务业务，今年上半年我们做了 3.1 个亿的收入，相比去年同期 3.4 个亿，下降了 9%左右，今年上半年数据服务业务的一些项目的收入确认进度，以及项目落地的速度确实略落后于我们的预期，有一些已在招投标流程里甚至已经签约了、已经实施的项目，还没有到收入确认的节点，所以无法成为上半年的营业收入的一部分。今年数据要素行业领域广受重视，我们内部在数据业务方面其实已经耕耘了多年，不管是我们为城市做的大数据采集、为城市生命线做的数据服务等一系列内容，为了迎合客户的实际需要，我们的业务也在不断转型升级，今年我们集中优势在数据服务方面不断提升核心竞争能力，上半年也放弃了一些毛利率太低的项目。综合下来，数据服务业务稍微有所下降，但这个业务是公司未来发展的重要方向，我们相信在优化调整之后，未来一定还有巨大的增长空间。

这几年公司在大力加强包括一网统管、城市运行管理服务、城市生命线的平台建设，也取得了显著的成效，我们上半年的软件业务收入增速达到了 32%，也进一步证明了公司的努力。公司最近几年软件业务的毛利率，由于产品化的程度不断提升，其中大家关注我们今年的半年报里特别强调的低代码共享平台，使得项目实施的成本显著地降低，我们的软件毛利率在去年到今年，基本稳定在 60%左右，具体到今年上半年是 62.4%。这跟我们软件的产品化程度、低代码平台的不断完善以及业务规模逐渐扩大形成的规模优势，都有直接的关系。目前数字政通的软件业务全行业，包括电子政务行业以及从事软件服务的 IT 行业来看，都处在不错的位置，具有较强的产品竞争力和比较显著的竞争优势，未来毛利率也会稳定在 60%-65%之间。

刚才也讲到系统集成业务，首先系统集成业务在整个公司的收入占比当中确实不高，其次这项业务有非常显著的特

点，就是它的毛利率确实比较低，从 2018 年之后，由于受到客户财政状况，以及应收款和现金流等诸多财务指标的综合影响，数字政通的系统集成业务都是择优开展。首先我们要确保现金流的稳定，其次系统集成业务主要是对相关的软件业务形成支撑，纯粹的泛集成我们基本上都已放弃。现在来看，公司的系统集成业务毛利率基本在 8%-10%左右，跟市场上一般的系统集成公司差不多。所以系统集成业务我们择优去做，并且是为了对一些软件业务进行支撑。

第三个就是数据服务业务，数据服务业务传统来讲，毛利率水平要高于系统集成，但是比软件业务仍有很大的差距。过去几年，由于系统集成业务是新兴的不断发展和完善的新业务，毛利率水平波动率比较大，低的时候到 15%-18%，高的时候到 25%-28%。今年上半年我们的毛利水平差不多 24%，这都基于数据服务业务的内容在不断的扩展、结构不断的优化，我们现在能够为客户提供包括像城市的适应建模、城市运行的通用数据生产、绿色数字经济信息的综合采集等等，一揽子的数据服务的解决方案。同时公司也在综合运用 AI 技术进行减员增效，所以说数据服务业务的毛利率，未来我们认为还存在着一定的上升空间，我们希望通过不断增强的 AI 核心技术，把数据服务业务的毛利率进一步提升到 30%乃至更高的水平，我们认为这是未来可期的事情，也是公司在不断的提升自己业务质量的重要努力方向。

综合上面的解释和说明，由于高毛利的软件业务增速较快，从而在上半年带动了公司整体利润的增速快于收入增速。下一步在今年下半年包括未来的时间里，公司将继续加大，包括一网统管平台、城市运行管理服务平台、城市生命线平台、城市数据要素服务平台等核心软件平台的收入规模，也将继续扩大数据服务业务的生产规模，大力地运用 AI 技术来提升核心竞争能力，同时也提升毛利率水平。

总裁王东先生：

针对上半年的经营情况，我认为目前的业务结构比之前更加合理，综合毛利率达到 43%，未来在继续保持较高水平的同时仍有成长空间。从收入水平上来讲，上半年的经济环境复苏总体不及预期，外部环境的影响导致客户在投入上变得更加地谨慎，项目签约周期也有所延长，同时基于公司高质量发展的目标，我们对项目的筛选也愈加严格，从利润水平、资金保障等多方面严控可能带来的财务风险。

即使在这种情况下，公司营业收入依然保持增长。其中，软件技术服务和数据要素运营服务类业务比重显著提高，两类业务收入占营业收入总额的 94%，增长接近 10%；系统集成类业务收入占比不高且同比降低，该类业务是软件技术服务类业务的附带业务，一般会带来业务规模的扩大，但对经营利润影响并不显著，因此公司在目前市场形势下的经营策略并没有给予太多关注。

另外，请投资者朋友关注上半年经营情况中其他几个方面的积极变化：（1）上半年我们的现金流净额同比增长了超过 30%，主要原因在于销售回款较大幅度的增长。一方面公司加强销售端把控，我们将项目资金来源和资金保障情况，作为合同签约的重要筛选标准，确保能够签约的项目是高质量且有资金保障的。另一方面下大力气加强应收账款的管理，建立了一套严格有效的应收账款机制，较大幅度地提高了我们资金的流入，有助于补充流动资金。应收账款的收回，有助于增加流动资金，同时长账龄应收账款收回，应收账款减值准备随之转回，进而降低当期信用减值损失的金额，有助于提升公司的经营业绩。下半年，公司有信心保持上半年的收款力度，争取在现金流改善方面有更大的突破。（2）公司 23 年上半年的销售净利率为 18.81%，比去年提高 2.04%，在同行业公司中处于较高水平，说明公司具备领先于同行业的

盈利能力；（3）公司 23 年上半年的 ROE（加权）为 3.59%，年化 7.18%，也处于同行业领先水平，能够为股东在同等投入带来更高价值，为投资者带来更好收益；（4）公司非常注重自身的持续研发能力，从研发投入来看，23 年上半年研发费用同比增长 6.9%，增长率较多高于同行业公司。

其次，关于数据要素和大模型，我专门介绍一下数字政通目前的开展情况。

一、关于数据要素

（一）数据资产“入表”的举措，明确了数据资源作为资产的价值。数字政通有望成为第一批最先、最直接受益的数据企业。

8 月 21 日，财政部印发了《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，数据资产“入表”的举措，明确了数据资源作为资产的价值。这对加强企业数据资源管理，规范企业数据资源相关会计处理，强化相关会计信息披露，以及发挥数据要素价值等有着重大意义，可以更加真实反映企业的经营情况，提升企业财务报表的盈利能力和质量，进一步提升企业的估值。

数据资产“入表”会计政策的出台，最直接受益的群体是直接和数据业务密切相关的公司，以数据作为核心产品或服务内容的公司。刚才介绍道，数字政通数据要素营业收入已经占总收入 40%，无疑对数字政通具有积极的意义，数字政通有望成为第一批最先、最直接受益的数据企业。

在数据要素市场多年的发展和投入，我们已经沉淀和积累了大量数据资产，我们也拥有海量的政务数据资源的使用权和控制权，并从中总结和挖掘出了许多具有商业化和应用场景的数据资产，可以清晰地看到或推出更多的具有商业价值的产品。

从企业自身角度来看，新规定为企业提供了一条路径，

可以将之前与数据相关的支出，如数据采集、清洗、整理、加工和开发等一系列过程，按照资产化的路径进行反映。企业所做的相关投入，不必在当期全部费用化。因此，从财务角度看，这将减少一部分的当期支出，从而直接提升企业的业绩水平。有助于更准确地反映企业的真实经营情况和财务状况。从资产负债表的角度来看，新的规定将增加一部分资产，从而优化资产和负债的结构。考察我们在数据要素业务的投入情况，其中有相当大的比例可以资本化。所以我们预估未来数据资产入账后能带来的资产增量将会是比较可观的。以 2022 年为例，我们数据要素相关收入约 6.36 亿元，其生产和研发费用成本接近 70%，大概 4.5 个亿，还有比较大的资本化空间。

（二）数字政通围绕智慧城市、数字政府建设，立足数据要素“生产者、治理者、应用者”三位一体的市场定位，自 2009 年以来一直积极发展数据要素业务市场。

1、作为数据要素生产者，数字政通基于在全国承建的 5000 多个数字政府核心应用平台，沉淀涵盖城市运行“一网统管”以及城市管理、城市安全、社会治理、民生服务、城市停车、行政执法等业务运行数据要素，为各地大数据局、城管、住建、市场监管、政法、司法等约 40 个委办局提供服务，总计沉淀了 35 个一级分类、174 个二级分类、444 个三级分类的数据要素，总体数据细项粗略估计接近 10000 项。自 2009 年中标第一个数据要素生产服务项目开始，到目前已经深耕城市数据要素生产领域 15 年，累计为全国 200 余个城市开展服务。数据要素生产业务是公司营收的重要组成部分。去年和今年上半年，公司数据要素业务实现营收占比达 40%。

数据要素生产业务类型广泛、数据要素产品丰富。在城市静态数据要素服务方面，生产涵盖城市部件、地理编码、CIM、激光全景、行业专题数据等数十类数据要素产品，已积累各类静态数据要素资源近 10PB。在城市动态数据要素服务

方面，基于公司 5000 人的数据运营服务队伍以及 300 余智能采集设备提供移动车载、无人机航飞、“棋骥”无人驾驶网格车数据采集生产服务等智能化服务，每年上报城市治理案件数据近 6 千万条之外，同时提供 5000TB 的城市治理视频资源数据和超过 1000 万张图片数据。智能化采集方式极大地降低了数据要素生产成本，提高了数据要素采集类型、质量和效率，将带来更大新的市场空间。

2、作为数据要素治理者，数字政通“星桥”大数据平台是数据要素治理基础平台。我们从 2016 年就开始布局政府大数据体系建设领域，推出了政务大数据中心平台，参与了全国 100 余个城市大数据平台建设，提供数据清洗、标注、脱敏、治理、分析等能力。

3、作为数据要素应用者，数据分析应用服务已经成为公司新的业绩增长方向。公司承接了北京、武汉、天津等数十个项目的数据分析应用服务工作。2022 年，数据分析应用服务实现直接收入营收 400 万，2023 年，截至目前已完成营收 1000 万。通过组建专业数据分析师团队，计划对存量 200 余个数据要素生产项目开展数据分析应用服务专项推动工作，预期市场潜在增值空间每年数亿元；另外，在城乡治理数据测评服务方面，数字政通参与起草的城市运行管理服务平台《管理监督指标及评价标准》和《运行监测指标及评价标准》已经正式发布，测评业务市场有了指导依据，测评服务也将越来越成为政府刚需。数字政通为城市运行、创建文明城市卫生城市、垃圾分类监管等第三方数据要素应用专项测评服务，在 2022 年实现了 2200 万的业务营收，2023 年预估有至少翻倍的营收空间。

在数据入表政策的支持下，我们相信通过公司在数据要素方面的业务能力以及一些财务措施，未来会带来非常可观的积极变化。

二、关于大模型

数字政通正在积极开展大模型的研究和应用，近期我们会发布数字政通“人和”大模型，通过大模型解决城市治理、民生诉求、基层治理，还有法治政府建设的一些场景应用，目前我们已在几个城市在进行试测、试用，体现出了出色的应用效果。

（一）我们不做通用大模型，我们专注于行业大模型。我们认为通用大模型未来会成为数字基础设施，我们仍然继续扎根于行业应用，做行业大模型。

（二）数字政通行业大模型不是蹭热点。我们通过大量研究认为大模型表现出的智能和智慧能够解决当前城市治理的一些问题。比如目前在民生诉求场景，据我们统计，各地的12345的首次接通率其实并不高，很多电话打进去会占线，我们通过大模型的能力，能大大提升热线的接通率。

再比如，基于数字政通对城市治理行业的理解，很多城市客户希望我们能帮城市规划一套城市治理的体系、一套城市治理成效的考核评价模式。城市治理是有共通性的，当然也有差异性，不同GDP、不同人口规模、不同产业布局、不同地方文化，都是影响城市治理精细化方案的因素，只要我们的数据足够，大模型是能很快帮助我们的客户找到城市治理的问题，输出更好的体系、模式和方案。

（三）我们能够做好城市治理行业大模型。首先，数字政通发展20多年的业务是非常聚焦的，我们有1000多个市县的城市管理架构和评价考核体系，每天产生的案卷量超过百万，这为我们的行业大模型提供了强有力的数据基础。其次是场景试错，我们研究大模型近一年，大量的时间在做场景测试，大模型的聊天能力和场景落地是完全两码事，聊天可以很愉快，可以无关于过于严格的对错好坏，但业务场景落地却很不容易，需要精准的专业落地，需要做大量的业务场景迭代，很多场景并不是单一的算法能搞定的，而是要结合多种算法，结合实际的用户需求，不断磨合的过程。政通

	<p>有足够多的项目机会支撑这个测试过程。再次，我们正在打造驱动大模型能力的业务算法，同样的大模型，通过控制和业务结合的问题方式和答案范式，能更好地引导大模型给出符合城市治理需要的答案。</p> <p>我们将在近期发布我们的人和大模型，届时将展示人和大模型如何有效精准解决民生诉求、城市管理、基层治理、法治政府等场景下的问题。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年8月28日