

证券代码：300541

证券简称：先进数通

编号：20230907

北京先进数通信息技术股份公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位及人员	长城基金：廖瀚博、杨维维、苏俊彦、储雯玉、张捷 国信证券：张伦可、赵晓曦
时间	2023年9月7日
地点	线上会议远程交流
公司接待人员	董事会秘书：朱胡勇 证券事务代表：徐娜
主要内容	
<p>1、请介绍一下公司的主要业务情况。</p> <p>公司面向大中型企业客户提供信息技术服务，自2000年公司成立至今，主要业务没有发生重大变化。从客户结构看，以商业行为主的金融机构，是公司最大的客户群体，主要客户包括大型国有商业银行、全国性股份制商业银行、省级农信及规模较大的地方性商业银行，公司自成立以来一直将金融信息化作为主要的业务方向；2017年以后，公司拓展了部分大型互联网企业客户；2021年起，公司开始拓展政企行业客户，目前重点集中于烟草行业。</p> <p>从业务构成看，公司主要业务包括IT基础设施建设、软件解决方案及IT运维服务。其中IT基础设施建设业务主要包括云数据中心建设、企业网建设，目前主要客户为大中型商业银行、大型互联网企业；软件解决方案业务主要面向以商业行为主的金融行业客户，提供业务处理、数据管理与数据分析类应用系统开发服务；IT运维服务业务包括设备维保、系统运维、应用软件运维及大数据运维等多种形态。</p>	
<p>2、IT基础设施建设领域，公司向客户提供什么产品？哪些是自有的？哪些是外购的？</p> <p>公司主要业务为信息技术服务，公司自有的产品主要为软件产品与应用解决</p>	

方案，IT 基础设施建设中使用的基础软硬件产品均从其他供应商采购，公司提供系统规划设计、安装调试、运行维护等服务。IT 基础设施领域，公司提供的服务主要包括：云数据中心建设（云数据中心的网络、计算、存储系统建设），大型企业广域网系统建设，也会根据客户需求，针对性地提供多地多中心、数据容灾等解决方案。

3、IT 基础设施建设业务中，各类产品的占比情况？

公司 IT 基础设施业务中，各类产品的具体销售数据我们没有单独进行统计。总体而言，销售规模最大的产品为服务器产品及网络产品，2020 年前，服务器产品占比较大，2021 年至 2022 年，受供应链调整等因素影响，网络产品的占比逐步加大，相关产品受到的影响较小。

4、公司软件解决方案业务主要提供的软件有哪些？

公司软件解决方案业务主要产品包括两大类，金融业务处理类、数据管理与数据分析类。金融业务处理类软件解决方案，主要面向以商业银行为主的金融行业客户，提供日常业务处理应用系统，包括：中间业务、支付业务、交易中台等。金融业务处理类应用占公司软件业务收入超过一半。数据管理与数据分析业务，主要提供大规模数据管理及相关的数据分析应用系统。数据管理及数据分析业务占公司软件业务收入接近一半。

5、公司定期报告披露的前五大客户都是哪些？

公司主要客户比较稳定，前五大客户中主要为大型国有商业银行及全国性股份制商业银行，大型互联网企业也会进入公司前五大客户。

6、请公司介绍一下主要的商业模式，公司主要通过参与招标获得合同？价格是主要的决定因素吗？

大中型企业客户都建立了成熟稳定的采购体系，参与大中型企业招标需要先通过资格认证，公司规模、行业经验、与合作的历史都是考察因素。在获得客户资质认证后，主要通过参与招标获得客户合同，在投标过程中，价格是重要

的参考因素，但不是唯一因素，客户会综合考量参与方的价格、行业经验、相关系统建设经验、方案、服务等多种因素，确定中标方。

7、公司的应收账款较高，客户一般如何付款？

不同客户、不同项目的付款方式差异较大，一般的模式是中标后支付一定比例的预付款，项目完成通过验收后支付大部分款项，部分客户还会留一定比例的质保金，服务期满后支付。合同款项支付的周期主要决定于项目实施周期，总体而言，IT 基础设施业务实施周期较短，回款周期相对较短；软件解决方案业务项目实施周期较长，回款周期也较长。公司主要应收账款来自大中型企业客户，客户信誉较高，从历史情况看，应收账款风险较低。

8、客户的 IT 投入预算是年初确定的吗？是否跟经营业绩挂钩？

不同行业客户会采用不同的模式，以公司最大的客户群体商业银行为例，IT 投入预算一般在上年末至当年初制定，是否跟经营业绩挂钩不同客户差异较大，我们认为与客户的 IT 战略关联度更大。

9、公司产品的壁垒体现在什么方面？怎么理解行业竞争的要素是什么？

信息技术服务行业是一个高度市场化的行业，不存在根本性的壁垒。同时，向大中型企业提供信息技术服务门槛不低，客户既会考虑服务商的规模、行业经验、声誉等各方面综合性的因素，也会考虑服务商与客户的合作历史，相关领域的经验等具体的因素。

10、金融信息化整体市场规模有多大？投入如何分布？市场格局是怎样的？

有关行业信息，我们建议参考专业咨询机构的报告。这里我们引用赛迪顾问的相关报告数据，2022 年中国银行业 IT 投资整体规模超过 2500 亿，其中硬件投入 48.6%、服务 36.6%、软件 14.8%。金融信息化市场整体上呈现高度分散的格局，同时金融信息化包含非常多的细分领域，单个服务商可以在几个细分领域具有优势地位，整体上市场占有率都较低。

11、公司与华为的合作比较密切，公司从华为采购什么产品？采购规模有多大？未来趋势如何？

过去几年，华为一直是公司最大的供应商，采购产品规模最大的包括服务器、网络设备（企业级交换机、路由器、光通讯设备等），也包括操作系统、数据库等基础软件。因为众所周知的原因，过去几年采购规模有所降低，我们相信最艰难的时刻已经过去，我们对与华为未来的合作前景持有乐观预期。

12、我们关注到公司半年报利润增长幅度较大，具体原因是什么？增量来源是什么？

我们在半年度报告中详细说明了原因。具体看，公司半年报利润增长幅度较大，主要包括两方面的原因：首先，投资收益变化导致公司净利润较上年同期增长 2529 万元，剔除投资收益影响，公司日常业务产生的净利润较上年同期增长 57%。公司日常业务产生的净利润增量来源也非常明确，主要原因为软件解决方案业务增长幅度较大。过去几年，公司软件业务保持了持续增长，今年以来，很多外部不确定性因素消除，增长幅度略高于往年。

13、公司对三季度及下半年的业绩展望是什么？

公司主要客户群体为以商业银行为主的金融行业客户，业绩存在明显的季节性波动，正常情况下第一、第三季度略低，下半年高于上半年，我们在定期报告风险因素中披露了相关情况。对未来整体市场情况，公司持有乐观预期。

14、公司近期是否有再融资计划？

公司正在进行小额快速再融资，目前已接近完成，短期内公司不会有其他再融资计划。

15、公司目前有多少人？公司人数是否与业务规模直接相关？

半年度末期，公司人数接近 3000 人，上年末 2500 多人，公司员工超过 2000 人从事软件解决方案业务。公司 IT 基础设施业务规模与人员规模关联度较低，软件解决方案业务规模与人员规模关系较为密切。

16、公司未来三年业务增长会保持在什么水平？

我们会做短期、中期的业务计划，但不会公开发布业务计划，毕竟计划与具体业绩实现会有很大的差别，我们应当避免对投资者形成误导。

总体而言，公司对未来业务发展持有乐观预期。IT 基础设施领域，我们认为大型金融企业实施东数西算将为公司带来业务机会；软件解决方案领域，以金融信创为核心的全面云化业务处理与数据管理应用系统建设仍将持续较长时间，新客户拓展层面，公司在烟草行业已取得积极进展。

17、公司是否有股权激励计划？

我们刚刚完成 2020 年股权激励计划最后一期解禁及归属，目前没有新的股权激励计划。

附件清单(如有)	无
----------	---