

证券代码：600850

证券简称：电科数字

中电科数字技术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：

- 特定对象调研 分析师会议
媒体采访 业绩说明会
新闻发布会 路演活动
现场参观
其他（请文字说明其他活动内容）

参与单位名称及人员姓名：

建信保险资产管理有限公司 杨晨、国海证券资产管理分公司 刘琳琳 王宗凯、温州嘉越投资管理有限公司 张艺兴、张海刚、东北证券股份有限公司 冯浚瑒、深圳市明达资产管理有限公司 李涛、汇泉基金管理有限公司 周晓东、东兴基金管理有限公司 周昊、财通基金管理有限公司 钟俊、光大保德信基金管理有限公司 林晓枫、兴合基金管理有限公司 侯吉冉、北京鸿道投资管理有限责任公司 方云龙、中意资产管理有限责任公司 沈悦明、国海计算机 刘熹、海富通基金 朱光灵、国华兴益资管公司 王霆、汇添富 李泽昱、进门财经 李少琪、中信建投应璞、民生证券研究院 赵奕豪 郭新宇 杨立天、富国基金管理有限公司 王佳晨 陈天元、长城财富保险资管 胡纪元、兴银资本 王旭、华泰资产管理有限公司 姜光明、九泰基金管理有限公司 赵万隆、中邮证券有限责任公司 常雨婷、中邮人寿保险股份有限公司 朱战宇、上海渊泓投资管理有限公司 庞腾飞、上海聆泽投资管理有限公司 翟云龙

日期时间：

2023/10/30

地点：

电话会议

上市公司接待人员姓名：

副总经理、董事会秘书 侯志平；副总经理、财务总监 陈建平；副总经理 陈伟

投资者关系活动主要内容介绍：

一、公司情况介绍

2023 年前三季度，公司实现营业总收入 69.27 亿元，同比增长 0.36%；实现净利润 2.86 亿元，同比增长 0.26%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.78 亿元，同比下降 4.54%；毛利率为 19.07%，较上年同期增长 2.34 个百分点；实现毛利 13.21 亿，同比增长 14.40%。归母净利润下降主要由于人员增长，加大了对新业务的投入。

从第三季度来看，业绩环比增长较好，第三季度经营性现金流有较大改善。

从三大业务板块来看，数字化产品业务收入同比增长约 20%，毛利同比提升，行业数字化、数字新基建业务收入基本持平。

公司持续开展数字化产品创新，提升数智应用核心能力，打造智能计算机软硬件产品和数智应用软件产品，包括面向算力集群智能管理需求，研发算力智能调度系统产品。公司将持续加大投入和发展数字化产品业务，以提升公司毛利率水平。公司深入推进行业数字化解决方案场景落地，在智慧矿山、智慧水利、智能算力等领域积极布局，中标了一些有示范性、代表性的项目。

公司信息技术应用创新业务持续增长，前三季度新签合同约 17 亿元，同比增长近 40%。金融等行业信创的持续增长有助于推动公司业务稳定增长。

二、问答环节

Q1：2023 年前三季度柏飞电子业务情况以及订单如何？

A1：柏飞电子前三季度收入较上年同期增长约 16%，在轨道交通、高端工业控制等领域业务发展趋势良好。

Q2：柏飞电子业务主要集中在华东地区，未来地区分布是否会有变化？

A2：华东地区作为电子行业主要总体单位集中地，未来仍将是柏飞电子主要的业务区域，但是随着业务拓展带来公司总体收入持续增长，西北、西南、华北、华中地区比重也将逐步提升。

Q3：柏飞电子在行业中的优势体现在哪里？公司对业绩的展望如何？

A3：在行业竞争中，柏飞电子作为国家队具有一定的优势，同时柏飞电子经过 20 多年的发展，在技术能力、产品研发和销售服务等方面具有一定的优势，得到了客户的广泛认可，具有稳定的客户基础。今年行业出现波动对柏飞电子造成了一定的压力，后续柏飞电子将努力地去推动业务发展。

Q4：经营活动产生的现金流量净额有所改善，回款情况如何？

A4：2023 年前三季度经营活动产生的现金流量净额较上年同期显著改善。根据公司所处行业特点，回款一般集中在第四季度。

Q5：柏飞电子在半导体、轨道交通、民用航空等领域业务发展情况如何？未来两年有什么展望？

A5：柏飞电子为轨道交通龙头企业提供信号控制产品，为半导体装备生产商提供国产化计算和控制模块和系统。同时，柏飞电子积极寻求在民用航空领域的市场合作，目前正与中国商飞开展相关项目的项目接洽。未来，柏飞电子将进一步加强行业客户的开拓，在国家战略背景和相关行业发展的影响下，预期将有比较多的机会。

Q6：公司明年来自于金融、政府、信创等方面的展望如何？

A6：公司行业客户主要分布在金融、运营商与互联网、大型企业、政府和公共服务。2023 年前三季度，公司政府和公共服务业务增速较快；金融行业收入略有下降，但毛利有所提升；大型企业的收入、毛利均呈现增长；互联网和运营商业表现较为平稳。未来，各行业投资节奏会略有差异，金融信创的投入在持续加大，企业受大环境影响相对平稳，水利、交通、医疗等行业受政策支持，在手订单及未来开拓机会较多，明年预测稳中有升。

Q7：公司毛利率较上年同期呈现增长态势，是受行业调整影响还是因为公司自身数字化产品业务的发展？

A7：公司坚定执行既定的发展战略，一是打造自有数字化产品，包括柏飞电子在边和端的智能计算机软硬件产品和数智应用软件产品，提升公司毛利率水平。二是通过打造数字化产品，带动行业数字化解决方案业务发展。近期，公司在智慧矿山领域依托自有的物联网、数字孪生、数据治理平台等数字化产品，打造矿山数字化解决方案，成功中标古叙煤田智能化建设项目，该项目主要由两个系统

组成，矿山综合管控系统和透明矿山隐蔽致灾地质模型分析系统，对古叙煤田现有四对生产矿井进行全面的信息化和智能化改造。大量类似的相关行业数字化业务机会有助于公司毛利率得到提升。

Q8：公司 2023 年前三季度金融信创订单及业务情况如何？

A8：2023 年前三季度公司信创业务增速较好，签约 17 亿左右。公司基于在党政信创、金融信创的积累提出了“1+3+N”信创解决方案架构。一个全栈信创数字底座，三个关键解决方案，支撑 N 个信创场景，其中三个解决方案是公司的核心能力，一是围绕信创云构建的咨询、建设及运营能力；二是信创体系化的安全能力；三是为客户应用系统平稳迁移提供更好的业务运营解决方案。公司的信创业务架构能够满足面向未来的相关行业信创需求。

在金融信创方面，公司打造了上海市金融信创联合攻关基地，并运营人行金融信创生态实验室合作实验室，目前运行状态良好。在医疗、民航等关键行业，公司也成立了联合信创实验室，助力相关行业信创业务布局。

Q9：能否介绍下公司和华为、昇腾合作的情况？

A9：公司和华为的合作是全方位的，主要在金融、智能制造、大企业、数字政府等行业为客户提供华为在数通、网络安全、存储、华为云、数字能源等多个产品领域的产品和解决方案。同时在信创产业也形成了相应的协同态势。人工智能方面，主要在工业领域开展智能推理模块产品的研发合作。

Q10：从三季度利润来看，各子公司拆分情况如何？

A10：前三季度公司主要利润来源于华讯网络，柏飞电子利润主要将体现在第四季度。从去年来看，柏飞电子利润占比约 1/3，华讯网络利润占比约 2/3，其他几家子公司占比较小。

Q11：全年展望是否可以围绕股权激励这个目标来看？

A11：股权激励行权的目标是公司经营的重要指引之一，公司会尽力去完成。

Q12：数字水利这块有没有可以展开介绍比较成功的案例？万亿国债对今年水利建设会不会有比较大的催化？

A12：公司去年深入介入水利行业，主要围绕一个典型场景-小流域的山洪防御。公司核心产品“四预平台”，从预报、预警、预演、预案四个方面，实现在山洪防御过程中，对人对物的防灾减灾。目前已在云南、四川推广应用，效果显

著，得到了水利部的认可。该业务的核心能力是算法能力，由公司和水科院联合研发，通过数字化技术能够快速模拟出洪水的淹没范围，以及需要撤离的路径，助力山洪防御的效能提升。在万亿国债支持防灾减灾的背景下，我们希望能够扎根到水利这个领域里，通过前期积累的能力，包括在数字化领域的算法能力、对数字化应用的能力、对应用平台集成的能力，在除了山洪防御之外，比如水文、水资源调度等领域能够提供更多的解决方案。

Q13：公司三季度单季度净利润下滑，主要是什么原因？四季度目前项目的验收情况，节奏是什么样的？

A13：根据公司经营特性，一般第四季度尤其是最后两个月验收会达到高峰，收款也有这样的特性，往往最后一个季度的收入和利润占全年比例较高。

Q14：除了金融，公司在水利、交通行业业务开展还是不错的，但目前这两个行业业务占比不高，拿项目时会存在压力吗？

A14：我们比较有信心，前期公司已在多省进行了示范性建设并获得了良好反馈。虽然目前业务收入规模不大，但是趋势是向好的，并且收入的质量很高，结合公司在数字化能力和算法能力的投入，相信后续会有很好的、相应的产出。

Q15：公司客户粘性高吗？

A15：公司客户粘性非常高，公司始终围绕客户去重点打造自身相应的核心能力，深耕客户需求，把我们的核心能力在客户的应用领域上扎根下去，真正的帮客户创造价值。公司积累了众多长期合作的中大型客户，他们对合作伙伴的选择相对慎重。