

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：

东北证券 冯浚瑒、宝盈基金 张天闻、兴业证券 陈鑫 欧阳柳生 陈佳、百年人寿保险 许娟娟 祝景悦、野村东方 徐也清、鹤禧投资 秦周丹、天风证券资管 殷成钢、山西证券资管 吴桐、爱建证券 章孝林、华金证券 费霆、工银瑞信 黄丙延、国金证券 赵彤、招商证券 鲍淑娴 刘浩天、泽恒基金 杨彦曦、中银国际证券 王屿熙、久稳资产 胡艾佳、浙商证券 郑毅 张扬浩、申宸资本 陶彦霏 林炜皓 秦豪

### 日期时间：

2023/10/31-2023/11/22

### 地点：

公司会议室

### 上市公司接待人员姓名：

副总经理、董事会秘书 侯志平

### 投资者关系活动主要内容：

#### 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 年前三季度公司信创业务收入情况？

A1：2023 年前三季度公司信创业务增速较好，签约 17 亿左右。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。

### Q2：柏飞电子产品主要应用在哪些领域？是否为光刻机供货？

A2：公司子公司柏飞电子的主要产品包括嵌入式计算机、高性能信号处理、高速网络交换、数据记录存储及信息处理产品等，广泛应用于雷达通讯、高端制造、工业控制、轨道交通、民用航空、金融科技等行业数字化和高端电子装备领域。公司为光刻机等半导体装备生产商提供国产化计算、控制模块和产品。

### 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。

**Q4：2023 年前三季度柏飞电子业务情况以及订单如何？**

A4：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。

**Q5：请介绍下公司与华为的合作情况。**

A5：公司是华为重要的战略合作伙伴，在多个领域均和华为开展深度合作。目前公司是华为多产品钻石经销商，在数通、存储等多个产品均是华为最高的 CSP 五钻以及专业化能力高级的认证服务商，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。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。2023 年前三季度，华为是公司最大的合作伙伴。

**Q6：请介绍下公司大模型产品。**

A6：公司积极布局行业大模型，打造大模型产品“智弈”，助力客户精确预测、辅助分析和高效运营，目前正在做重点行业案例学习，收集行业的知识库、案例、数据，进行特定行业训练，希望年内能够发布有针对性落地的行业大模型。

**Q7：公司在数字水利行业的业务发展情况？**

A7：在数字水利行业，公司形成小型流域山洪灾害防御监测“四预”能力平台，2022 年中标 5 个省级项目，中标金额超过 1 亿。2023 年上半年，公司成功落地四川、西藏、云南等省级山洪监测预警项目，提升水利灾害防御能力。今年年初发布的《国家水网建设规划纲要》中，明确了要提升流域防洪智能化水平，强化预报、预警、预演、预案四项措施，公司将积极跟进后续项目机会。

**Q8：公司数据中心业务开展情况如何？**

A8：公司在上海松江的自有金融云基地数据中心，目前一标段已完成建设，已有客户入驻使用。

**Q9：从订单和明后年景气度来看，公司更侧重哪些领域的商业机会？**

A9：一是金融行业，也是公司的优势领域，客户基础较好。二是交通、

水利、医疗等行业，受政策支持，在手订单及未来开拓机会较多。

**Q10：公司软件产品收入情况？有哪些产品？**

A10：公司面向城市治理、交通、水利、医疗等领域提供基于物联态势感知平台、数据分析、算法模型、智能运营、多维安全等数智应用软件产品。2022年公司软件产品收入0.67亿，2023年1-9月份保持了较高增速。我们希望数字化产品业务未来几年能够保持较高增速，以改善公司的业务结构，提升利润率以及客户粘性。

**Q11：从利润来看，各子公司拆分情况如何？**

A11：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。

**Q12：公司申威服务器发展情况如何？**

A12：公司投资参股的上海华诚金锐信息技术有限公司致力于提供全自主、高性能申威服务器产品及服务，目前已推出基于申威的人工智能服务器产品。

**Q13：公司未来业绩增速如何？**

A13：公司将继续加大对产品技术和研发的持续投入，不断提高技术和研发投入的绩效。我们希望在未来两三年内，公司数智应用软件产品业务能够持续保持高速增长，以有效改善公司毛利率水平和盈利能力，带动公司整体业务的快速发展。公司与柏飞之间将继续加强业务协同，加强智能化和大数据融合，提升公司在行业数字化的竞争力。

**Q14：公司在资本运作方面有什么计划？电科数字集团旗下还有什么资产？**

A14：资本运作是公司高质量发展的重要路径之一。公司将按照既定的发展战略坚持内整外并创新发展，围绕做强做优做大的目标，发挥好上市公司资本平台优势，进一步并购内外部优质业务资源，全面提升整体效益，促进公司转型升级和高质量发展。中电科数字科技（集团）有限公司在“数字政府”方面的公司有开展城市“一网统管”业务的电科数智；在国产化领域的公司有中国电科授权开展申威服务器产业化的整机厂商华诚金锐、锐华嵌入式操作系统的产业化平台华元创信；在交通运输行业的公司有长江智能；在安全领域开展拟态安全的公司有电科拟态等。

**Q15：从中国电科,控股股东层面,公司未来战略定位是什么？**

A15：根据中国电科军工电子主力军、网信事业国家队、国家战略科技力量“三大定位”，公司定位为网信事业国家队，是中国电科在行业数字化领域的上市产业平台和金融科技牵头单位。公司的战略定位为“打造基于数字化、网络化、智能化新一代信息技术与各行业深度融合的行业数字化整体解决方案头部企业”。公司将进一步加大研发投入，开展信息技术、大数据、人工智能、物联网等技术与业务融合创新，构建“1+2+N”行业数字化架构体系，以云网融合、安全可信为抓手，为行业客户打造一体化数字基础设施底座；以数据的产生、传输、处理、赋能应用全生命周期为主线，围绕数据要素破局，构建态势感知、业务赋能等二类服务平台；在此基础上进一步聚焦金融科技、数字交通、数字水利、数字医疗等重点领域，拓展多种智慧应用场景解决方案，赋能行业客户数字化转型。