

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：

国海证券 刘熹；国联证券 黄锴；国新投资 肖清芬；恒越基金 徐若锦；华安基金 胡宜斌；嘉实基金 李涛；进门财经 蔡舒悦；民生证券 吕伟、赵奕豪、郭新宇；鹏华基金 李韵怡；鹏华基金 杨飞；上海峰岚投资管理有限公司 蔡荣转；上海聆泽投资管理有限公司 翟云龙；上海磐厚投资管理有限公司 于昀田；深圳市新思哲投资管理有限公司 李敏生；泰信基金管理有限公司 朱程辉；新华基金管理股份有限公司 周晓东；兴合基金管理有限公司 侯吉冉；兴业证券 陈鑫；宜信财富控股有限公司 程永宾；长城财富保险资产管理股份有限公司 胡纪元；长城财富保险资产管理股份有限公司 江维；中国人保资产管理有限公司 李哲超；中加基金管理有限公司 吕航；中信建投基金管理有限公司 赵坚；中邮人寿保险股份有限公司 朱战宇；钟依浓；刘雄；童斌；135***2083；131***0666；139****4603；189****1956；138****3709

日期时间：

2024/4/1

地点：

电话会议

上市公司接待人员姓名：

董事、总经理 张为民；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：

一、公司情况介绍

2023 年，公司实现营业收入 100.01 亿元，同比增长 1.31%；营业利润 5.68 亿元，同比增长 0.64%；归母净利润 4.97 亿元，同比下降 4.64%。公司的毛利率为 20.28%，相较于 2022 年提高了 1.09 个百分点，与 2021 年相比提升了 5.14 个百分点。经营活动产生的现金流量净额为 1.44 亿元，较 2022 年增长了 81.14%，公司基本面得到了进一步改善，战略转型进一步落地。公司加大了现金分红力度，向全体股东每 10 股派发现金红利 4.5 元，分红总额较上年提高了 50%，连续 12 年累计分红金额达到 15.53 亿元。

报告期内，数字化产品业务板块实现收入 7.12 亿元，同比增长 14.45%，其中数智应用软件产品收入 1.36 亿元，同比增长 102%。公司致力于打造智能计算硬件和数智应用软件的自主数字化产品，构建行业数字化解决方案的关键技术和产品能力，提升业务价值。在重点行业数字化和高端电子装备领域核心关键应用场景形成推广，保障关键行业装备安全可控，布局智能生产力。

行业数字化业务板块实现收入 84.98 亿元，业务规模持续保持行业领先，毛利率同比提升了 1.53 个百分点。信创业务的签约规模达到 23.85 亿元，同比增长 34.21%。金融科技领域，公司持续保持规模化经营，签约规模达到 43.14 亿元。从行业来看，公司聚焦金融、交通、水利、医疗、工业互联网、能源等国民经济关键重点行业的数字化转型，深入推进新一代信息技术与业务融合创新，汇聚态势数据，重塑业务流程，以数赋智，提供高安全可信、业务数字化、应用上云、物联网、数据运营、业务智能等解决方案与服务，打造从云到端的总体解决方案供给能力，推动产业数字化发展。金融科技方面，以金融信创为抓手，迭代开展金融数据中心运营、金融开源软件治理等数字化产品核心能力建设，构建“云、边、端一体化”安全可信全栈全域金融数字基础设施，解决金融基础设施自主安全的关键问题。

数字新基建业务板块实现收入 8.17 亿元，同比增长 7.53%，业务毛利率同比提升了 0.39 个百分点。公司聚焦数据中心基础设施工程业务能力，开展低碳节

能技术创新，拓展智算数据中心建设与液冷业务，提高数据中心能效，提升数字化运维管理水平。

二、问答环节

Q1：公司数智应用产品同比增长了 102%，关于公司自有产品可以展开介绍一下吗？

A1：公司的数字化产品分为智能计算硬件产品和数智应用软件产品。在智能计算硬件产品方面，公司去年推出了一系列符合行业应用场景的产品，例如在金融量化交易领域，结合公司在网络和数通方面的积累，推出了国内首款高精度时间戳交换机，并在头部证券客户中已有落地案例。此外，借助柏飞电子在行业里的积累，公司将相关技术能力推广应用到轨道交通行业，提供安全计算平台产品。在数智应用软件产品方面，公司围绕人工智能和数据服务，研发了针对交通、水利、医疗等关键行业应用场景的智能调度系统、行业数据引擎、行业智能算法、并结合基础大模型能力推出了行业大模型产品。同时，着力数字底座相关技术研发，升级云智能管理系统和音视频智联感知系统等产品，以促进行业智能化应用。

Q2：在数据要素方面公司有没有一些新的商业模式上的创新呢？

A2：公司业务主要聚焦在“数据要素 x”千行百业，基于行业数据并结合人工智能，研发行业大模型，以解决用户业务上的痛点，比如矿山安全和山洪预警等。去年也做了一些标杆试点项目，比如，在煤矿行业，公司深入一线，采集并分析井下全量数据，打造了国内首个透明矿山应急解决方案。在水利行业，公司利用气象和水文地质数据，开发了小流域山洪防御的数智化解决方案，提高应急响应和预警预报能力。今年公司将持续投入，将这方面能力复制到更多领域，围绕特定行业多维数据，推出一系列行业数据引擎产品，沉淀数据资产，快速复制和应用到相关行业。

Q3：3 月 26 日公司公众号发布了关于海外业务的文章，强调了对出海的重视，请问公司出海业务上有没有相关布局？

A3: 去年公司海外业务收入 5.76 亿, 同比增长 46.55%, 增长速度高于国内业务。目前香港公司已经持续经营十几年, 北美公司也有超过 10 年的经营历史, 德国法兰克福和新加坡公司则是近几年成立的, 目前四家海外公司均已实现盈利。公司的海外业务主要与国内头部企业“走出去”开展海外布局有关, 基于和这些客户长期良好合作, 早在十几年前, 公司就跟随中资运营商以及中国互联网巨头在全球建设网络和基础设施, 业务保持了长期较好的增长。目前, 运营商、互联网企业、中资银行的海外项目保持了较大的规模, 同时中国的先进制造领域也增长较快, 包括新能源、光伏、电池、风电等领域的企业在海外布局非常积极, 业务比重进一步提升, 比如公司与全球最大的风电企业合作, 帮助其在美国的工厂改建及后续的新厂建设。今年来看, 公司海外业务发展形势良好。

Q4: 2023 年金融科技业务经营情况如何? 2024 年增长怎么看?

A4: 2023 年公司金融科技业务签约达到 43.14 亿, 保持了较大的规模, 主要得益于金融信创的推进, 特别是银行、证券和保险等行业的业务机会。目前金融信创已进入到深水区, 公司打造的“云、边、端一体化”安全可信全栈全域数字底座的方案得到了客户广泛认可, 特别是与大型银行合作的信创改造项目, 从硬件到数据库、中间件以及到上层应用系统的适配, 公司积累了丰富的能力和经验。基于公司运营上海市的金融信创攻关基地和人民银行授权的金融信创实验室的能力, 已经为行业头部客户提供了联合解决方案。今年来看, 在头部银行信创改造以后, 相关方案和能力会赋能到整个行业, 带来更多金融信创业务机会。一是城商农信客户, 需要具备整体信创服务能力的解决方案服务商为其提供从咨询、架构设计到整体信创改造、应用迁移以及后续运维和运营的全栈的信创解决方案。全国有数百家城商农信银行, 公司目前已与四川、浙江等地的客户取得合作, 预期今年市场会有增长。二是证券和保险行业, 也有较高的信创云建设、云迁移、运维等信创改造需求。

Q5: 公司行业数字化业务除了金融其他几个行业去年的情况如何, 2024 年整体成长趋势怎么看?

A5: 2023 年, 智能制造行业收入超过 18 亿, 同比增长超过 30%; 城市治理、交通、水利和医疗等行业收入接近 11 亿, 同比增长约 40%。运营商和互联网行业, 包括三大运营商和 BAT、字节等, 收入约 14 亿, 同比增长约 2.7%。

先进制造业的投资需求强劲, 从细分领域来看, 半导体行业增长较大, 高于智能制造行业整体增速, 医药行业保持良好发展态势, 新能源、汽车行业也保持了一定的规模。公司客户基础好、用户认可度高, 同时得益于公司在全球的网络布局优势, 能够在客户开展海外布局时, 成为优选合作伙伴。公司是国产化和信创生态中最强的企业之一, 是华为在中国区最大的合作伙伴, 同时与思科等全球头部厂商也有超过 20 年的成功合作, 拥有完备畅通的生态优势, 在国内外均能够全面满足客户需要。

在城市治理、交通、水利、医疗等领域, 公司也取得了良好的业绩, 其中水利行业增长 7 倍, 交通行业增长 1.5 倍, 医疗行业增长 55%。公司客户主要在公共服务领域, 其对系统的可靠性、项目的安全性和服务保障能力有着非常高的要求, 依靠公司在数字底座和数智能力方面的长期积累, 相关领域业务增长迅速。

运营商与互联网行业整体略有增长, 主要是数据中心和智算中心项目建设, 去年公司参与了上海电信、上海联通及上海市智算中心等项目。

从未来驱动力来看, 主要来自于先进制造业的强劲需求, 城市治理和国计民生行业的快速发展, 以及运营商在智算和人工智能方面的大规模投入, 有望拉动公司在相关领域的业务增长。

Q6: 如何理解公司与运营商等客户在智算中心方面的合作模式?

A6: 公司主要为运营商客户提供算力服务器、搭建智算中心专用网络。为行业客户智算中心提供涵盖云、软硬件、系统集成、应用开发、业务系统迁移等内容。公司快速适应国内供给侧调整, 中标多个行业灯塔项目。2023 年, 公司中标成都民航二所项目, 金额 2.5 亿, 涉及 200 多个应用系统, 目前项目进展顺利, 得到了用户的高度认可。近期, 公司又中标某巨型交通企业核心云平台项目, 需要将不同品牌的硬件以及多个异构云平台整合在一起, 在行业中又将成为一个新标杆。公司在各主要行业拥有良好的客户基础, 整体业务能力在行业内处于先进水平, 得到客户高度认可。

Q7：公司与华为的合作已经取得了积极进展，2024 年公司与华为的合作在行业和产品方面有哪些经营目标和展望？

A7：2023 年公司成为华为中国区的第一大合作伙伴，国产化业务中华为占最大。公司与华为的合作集中在两个方面，一是行业数字化解决方案领域，公司与华为在行业端进行了深度合作。在金融行业主要围绕信创，华为作为头部供应商，公司与其强强联合，共同打造了具有行业标杆意义的案例，如上交所的信创云等。在先进制造行业，公司与华为形成了研产销服一系列的合作，相关业务大幅增长，预计未来会有更多的发展机会。在算力方面，公司基于华为算力基础设施等，在上层形成了算力调度平台、算法引擎等一系列产品，构成联合方案。针对特定的业务场景例如智慧园区，公司有很好的集成能力，根据不同园区的行业特点与华为联合进行研发，提供有针对性的解决方案，如先进制造产业园区生产线和能耗的管控等。二是智能硬件产品方面，公司高可靠高性能嵌入式计算机在国内具有领先优势，目前已与华为合作形成国产人工智能推理套件。未来，公司将继续深化与华为的合作，在业务层面拉通，继续在华为生态中保持头部。此外，公司还将与华为各个行业军团，包括数字金融、智能制造、矿山和智慧园区等，进行更深入的战略合作，协同华为开展算法、大模型、智能计算等相关研究，推出满足行业客户数字化转型需求的解决方案和数字化产品。

Q8：2023 年公司业务毛利率稳中有升，原因是什么？未来是否有进一步提升空间？

A8：目前公司毛利率提升的原因主要源于产品结构、业务转型两个方面。一是产品结构的变化，公司高毛利的数字化产品业务收入增长显著，同比增长 14.45%，高于其他业务板块。数字化产品的毛利率达 52.35%，有效提升公司整体毛利率。二是获益于客户需求的复杂性、先进性提高，公司行业数字化、数字新基建板块的业务毛利率也有所提升和优化，传统的差异化较小、附加值较低产品和解决方案占比降低。公司希望以数智为牵引，通过自有产品叠加生态合作伙伴的解决方案，加大差异化程度，加强项目的定价权，提高盈利水平，新的产品和新的解决方案将有效提升整体业务毛利水平。此外，公司更加聚焦头部优质客户，

在行业数字化转型的过程中，特别是转型领先的头部企业，需要寻找合适的战略合作伙伴，通过“人工智能+”、“数据要素 x”来构建新质生产力。公司的供给能力在国内是非常突出的，能够为高端客户全面提供所需的解决方案和服务，并不断巩固深挖。公司期望数字化产品能够持续快速增长，扩大自有产品结构，同时客户对于新质生产力的需求，能够给公司带来高价值的业务机会，从而进一步改善业务结构，提高业务质量。

Q9：2023 年公司销售费用增长 17%的原因是什么？

A9：公司销售费用增加原因主要有两个方面，一是项目的复杂性增加，公司投入了更多的项目实施、技术服务相关的人力资源。二是公司日常经营活动恢复到 2019 年正常运营水平，差旅费、市场营销费用较 2022 年有了较大增加。