

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：

北京诚盛投资管理有限公司 吴畏，北京涇谷私募基金管理有限公司 高艺，博时基金管理有限公司 谢泽林，德邦证券股份有限公司 陈涵泊，东北证券股份有限公司 马宗铠，东方财富证券股份有限公司 方科、向心韵、吕林，敦和资产管理有限公司 李乾，光大证券股份有限公司 刘勇，广东比邻投资基金管理有限公司 赖昕，广东钜洲投资有限责任公司 王中胜，国海证券股份有限公司 刘熹、郭义俊，国金证券股份有限公司 孟灿，国联证券股份有限公司 黄楷，国新投资有限公司 刘宏伟，国元证券股份有限公司 耿军军，果行育德管理咨询(上海)有限公司 宋海亮，鸿运私募基金管理(海南)有限公司 高波，华创证券有限责任公司 杨玖祎，华泰证券股份有限公司 彭钢、岳铂雄，华曦资本 潘振华，江苏万海房地产发展有限公司 童斌，开源证券股份有限公司 刘逍遥，南方基金管理股份有限公司 郭东谋，南华期货股份有限公司 高翔，宁波明盛资产管理有限公司 陈志明，磐厚动量(上海)资本管理有限公司 胡建芳、于昀田，青岛鸿竹资产管理有限公司 张岩，青岛双木投资管理有限公司 王石头，山东中金融仕科技股份有限公司 刘国立，上海豆夫信息科技有限公司 崔皓，上海光大证券资产管理有限公司 李公民，上海贵源投资有限公司 赖正健，上海国鑫投资发展有限公司 肖清芬，上海杭贵投资管理有限公司 饶欣莹，上海嘉世私募基金管理有限公司 李其

东,上海名禹资产管理有限公司 陈美风,上海谦宏投资合伙企业(有限合伙) 徐伟强,上海趣时资产管理有限公司 陈凯艺,上海山楂树私募基金管理中心(有限合伙) 汤权银,上海咸和资产管理有限公司 刘建刚,上海肇万资产管理有限公司 崔磊,深圳大成惠中基金管理有限公司 黄春林,深圳市东方马拉松投资管理有限公司 吕鹤青,苏州正源信毅资产管理有限公司 顾松华,天风证券股份有限公司 刘鉴,万和证券股份有限公司 章莹,西部利得基金管理有限公司 张昭君,西部证券股份有限公司 牛先智、周成,西南证券股份有限公司 马嘉程,兴业证券股份有限公司 陈鑫,兴证证券资产管理有限公司 付志坚,粤佛私募基金管理(武汉)有限公司 曹志平,征金资本控股有限公司 谢丰,中电科投资控股有限公司 巩昊、李一锦,中山证券有限责任公司 钟革敏,中信建投证券股份有限公司 陈思玥、王嘉昊,中意资产管理有限责任公司 沈悦明,中银基金管理有限公司 张令泓,罗江华,董华,罗忆

日期时间:

2024/10/30

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;
副总经理、柏飞电子总经理 邢懋腾

投资者关系活动主要内容:

一、公司情况介绍

2024年前三季度,公司实现营业收入71.00亿元,同比增长2.49%,实现归母净利润3.02亿元,同比增长8.76%,实现扣非归母净利润2.99亿元,同比增长10.67%。毛利率为19.54%,较上年同期有所提升。费用支出方面,费用增幅较上年同期明显下降;人员规模保持稳定,人员结构持续优化。

2024年第三季度,公司业绩增速加快,利润端实现两位数增长。公司实现归母净利润1.69亿元,同比增长15.38%,实现扣非归母净利润1.68亿元,同比增长19.16%。收入端略有下滑,实现营业收入25.87亿元,同比减少3.07%。

分业务来看,数字化产品业务收入前三季度同比增长31%。在智能计算软硬

件方面，公司坚持科技创新，持续推动智能计算、智能推理等相关产品在特种行业、低空经济、轨道交通、半导体等高端电子装备领域的应用推广，前三季度柏飞电子新签订单同比增长 34%，利润也得到了同步增长。在数智应用软件产品方面，公司聚力 AI，打造了智慧医疗、航空制造、企业运维等大模型行业应用，进一步增强行业数字化方案核心竞争力，前三季度数智应用软件业务收入增速同比增长 53%，已超过去年全年收入规模。

行业数字化业务保持稳健增长，收入同比增长 3%。其中，金融科技行业收入持续增长，主要受益于股份制银行、城商农信银行等行业信创和数字化改造需求；医疗、水利、能源等国民经济重点行业收入保持快速增长，相关数智化行业解决方案在关键场景相继落地。公司信创业务持续向好，前三季度新签合同 28.33 亿元，同比增长 59%，已超过去年全年新签总额。公司与华为的合作规模继续保持行业领先，在华为全联接大会 2024 上再次蝉联“全球优秀经销商”大奖。

数字新基建业务虽然收入略有下滑，但业务提质增效成果逐步显现，毛利率同比有所提升，毛利同比增长 26%。

整体来看，前三季度数字化产品业务保持快速增长，行业数字化业务在重点行业稳步发展，毛利率和净利率持续提升，经营质量得到进一步提高。

二、问答环节

Q1：近年公司在高质量发展上采取了哪些举措以及对未来毛利率的判断？

A1：公司围绕行业数字化整体战略，致力于实现量的合理增长和质的有效提升，主要体现在以下方面：在技术端，公司构建了“1+2+N”数字化架构体系，持续加大技术研发投入，开发包括数据引擎、大模型、视觉算法在内的多种数据及 AI 类产品，增强公司行业数字化竞争力，已在前端客户取得良好反响。同时，公司围绕特种行业、低空经济、轨道交通、半导体等高端电子装备领域，研制边端智能计算平台、实时信号处理平台、安全计算平台等智能计算软硬件产品，新签订单持续增长。数字化产品业务的快速增长拉动公司整体毛利率提升。在生态端，公司不断加强和生态伙伴在产业端的能力建设，与华为建立了紧密且全面的合作，覆盖网络、存储、计算、华为云及大模型等领域，合作规模持续扩大。公司通过整合自身整体数字底座能力、自有产品、合作伙伴的产品及技术优势，形成了一

套具有竞争力的整体解决方案，获取了各行业头部客户项目机会，树立了行业内的标杆案例。在市场端，公司持续保持在金融行业的优势地位，并重点拓展了央国企等行业信创及数字化转型业务，比如今年公司在医疗、能源等行业都取得了不错收益。公司希望通过在技术端、生态端、市场端的努力来实现量的合理增长和质的有效提升，进一步提高毛利率水平。

Q2：柏飞电子业务进展及亮点？

A2：今年柏飞电子新研项目充沛，成功中标约 50 个行业总体单位新研项目，并且这些项目已落实具体型号。分行业来看，在低空经济领域，公司低空雷达信号处理机已实现批产。在半导体领域，公司已与四、五家半导体装备生产商达成合作协议，从原来的主控环节模块扩展到运动控制及环境控制系统的整机研制，预计未来将带来新的业务机会。在轨道交通领域，公司承接了客户新一代轨交安全计算机的研制工作，有望成为客户新一代主力产品。目前轨交业务新签合同同比增长超 50%，发展前景向好。在航空领域，公司在航空耗材组件模块上取得突破，预计未来一两年能够量产，预计产量在一万以上，有望成为柏飞电子新增长点。

Q3：公司行业数字化业务各细分行业的发展情况及增长动力？

A3：前三季度公司行业数字化业务稳定增长。从下游行业来看，金融行业中，银行板块收入同比增长超 40%，主要得益于公司在保持股份制银行份额的同时，积极拓展城商农信银行的项目机会；证券板块受市场因素，收入略有下降。预计未来的增长驱动主要来自于城商农信等中小银行数字化转型需求及信创的推广。大型企业行业中，公司重点聚焦半导体、生物医药等智能制造行业，这些行业对研发和制造的管控要求较高，市场整体投资较多，为公司提供了一定发展机遇。运营商和互联网行业实现收入小幅增长，这得益于公司与三大运营商在海内外的紧密合作。在政府和公共服务行业，公司基于信创能力承接了一些优质政府项目，政府行业收入同比增长超 50%，同时公司聚焦数字化产品创新，积极拓展水利、医疗等国计民生重点行业，其中医疗板块收入增长超 3 倍。从三季度来看，公司构建了一些核心产品及具有竞争力的方案，看到了持续的订单，预计在后续推广

中将取得较好的收益。

Q4：公司对信创的展望及公司信创业务情况？

A4：前三季度公司信创业务新签合同同比增长 59%，一定程度反映了信创的市场需求。从政策端来看，金融、党政、央国企行业都受到了相关政策的积极推动，预计整体进程将呈现加速状态。公司作为生态链接者主要提供整体解决方案，与生态伙伴在产业端发挥协同效用。公司持续运营上海市金融信创联合攻关基地，承接信创适配验证工作，为多家信创产业机构和客户提供验证测试的环境和能力支撑。2024 年公司上线了上海市软件开源治理技术公共服务平台，提供开源软件的治理和改造的服务保障，并与主流生态厂商形成了广泛合作，以国芯国魂为底座，提供卓越的解决方案和服务。此外，公司与人民银行、工信部等隶属的事业单位签署了战略合作协议，基于咨询、适配、验证、开源治理等多维度展开合作。公司预计信创业务会快速增长。

Q5：如何理解电科集团的增持举措？

A5：公司控股股东及其一致行动人计划增持公司股份主要基于对公司未来发展前景的坚定信心及中长期投资价值的认可。

Q6：公司对未来潜在资产证券化的规划？公司控股股东旗下还有哪些资产？

A6：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，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，促进公司转型升级和高质量发展。公司控股股东中电科数字科技（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等。

Q7：如何看待公司业务经营的韧性以及行业数字化转型需求？

A7：公司与各行业的头部企业保持长期紧密合作，通过一线对接客户的需求和痛点，并提供常续的服务。这些客户对于数字化转型、用新技术改造生产力和

解决业务问题的需求是持续存在的，公司也抓住了相应的业务合作机会。从互联网到云，再到智能化，公司已经积累了深厚的技术能力和生态链接能力，行业覆盖及区域覆盖十分广泛。当前，行业内很多的项目机会正在逐步向公司这样的头部解决方案提供商倾斜，公司具备足够的技术和运营能力去承接相关项目，公司对未来发展持续看好。

Q8：随着政府部门推进化债等政策，公司中标的项目是否会加快完成，应收账款的回款情况是否会有所改善？

A8：公司政府及公共服务行业收入占比 10%左右，因此地方债问题对整体业务影响不大。2024 年前三季度，由于外部环境复杂多变，部分客户出现延迟付款的情况，导致应收账款金额略有增加。随着化债政策的逐步实施，各行业商业实体的资金状况有望得到改善，预计将对公司的应收账款状况产生积极影响。

Q9：金融机构在数字化转型方面的投入情况如何？

A9：近两年公司侧重于金融机构数字化转型及信创改造的市场拓展，已取得了显著成效，2024 年前三季度，银行板块的收入增长较高。从近几年的趋势来看，大型银行 IT 采购投入也是持续的，技术上目前普遍采用了分布式的架构来改造核心系统，一些大行在贵州、内蒙古等地投资建设新的数据中心，以满足整体业务的需求。随着金融信创的持续推进，城商农信、证券基金、保险等也会逐步落实替换要求。整体而言，金融行业在数字化转型、信创领域的发展是向好的。

Q10：公司前三季度海外业务拓展情况以及未来布局思路是怎样的？

A10：2024 年前三季度，公司国际化业务收入约 4.43 亿元，同比增长 43%。目前，公司海外布局主要集中在三个重点区域：一是亚太地区，规模最大，覆盖香港和东南亚市场；二是北美地区，主要紧随运营商、金融、制造业等中国企业出海步伐，近两年有所增长；三是欧洲地区，在法兰克福设有公司，业务平稳增长。展望未来，公司将持续看好国际化业务发展，把握中国制造业及其配套产业向东南亚国家迁移的趋势，重点布局东南亚市场。同时，公司也将积极拓展本地客户，结合现有解决方案，打造海外客户更易接受的业务方案。此外，公司已加

入华为金融军团海外联盟，与合作伙伴共同拓展国际化业务。

Q11：公司前三季度经营活动现金流量净额相比去年同期有所下降，后续是否会通过加强管理改善现金流情况？

A11：公司经营活动现金流量在第一季度、第二季度主要以现金流出为主，进入第三季度后，实现正向的现金流入。整体来看，公司现金流量处于正常波动范围内。第四季度，基于商业回款及政府财政刺激计划措施的推进，现金流量情况将得到改善。

Q12：公司与华为合作紧密，在数字化转型方面有没有一些标杆性项目可以分享？

A12：公司与华为的合作领域和深度在不断扩展，双方共同打造了许多标杆项目，比如海尔智慧园区项目为先进制造产业园区提供能耗、物流、安防等领域管理，古叙煤田项目构建透明矿山应急系统，提升客户在应急管理 and 安全预防方面的整体能力，并持续提供矿山生产等综合管理服务。在数字化基础设施建设方面，公司携手华为云，与金融机构、国铁、民航二所等央国企形成良好合作，提供以华为云为基础的信创云底座，完成统一的云管、国产化适配等工作。同时公司与华为盘古大模型在行业应用端展开合作，包括基于自身行业 Know-How 构建知识问答能力，以及利用文本、图形、视频等多模态数据，通过大模型训练来解决特定行业面临的特定问题。

Q13：公司对未来毛利率、净利率是否能够做出明确的预估与判断？数字化产品业务方面的发展对毛利率、净利率的改善有何贡献？

A13：公司 2024 年前三季度整体毛利率较 2023 年同期有所提升，这主要得益于数字化产品收入的快速增长。此外，公司承接的优质项目使得数字新基建板块的毛利率显著提升。2024 年至今，公司销售费用和管理费用增加幅度较小，研发投入持续增加。公司将持续在研发、能力方面进行投入，以提升业务质量和公司整体毛利率水平。