

广州市品高软件股份有限公司
投资者关系活动记录表
(2023年3月)

证券代码: 688227

证券简称: 品高股份

编号: 2023-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	财通计算机、中信计算机、中银计算机、鹏华基金、平安基金、光大证券、中信建投、天风证券、金鹰基金、东北证券、中银资管、广发证券、纽富斯投资、中国人寿基金、东吴证券、创金合信基金
时间	截止 2023 年 3 月 28 日 近三周内
地点	现场会议和线上会议
公司接待人员姓名	董秘兼财务总监 汤茜; 证券事务代表 韦萌馨
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流内容如下:</p> <p>1、请简单介绍公司的成长历程。</p> <p>答: 公司是 2003 年创立, 经历了三个发展阶段:</p> <p>第一阶段是从 2003 年至 2010 年的行业服务时代, 公司以软件定制开发为主营业务, 服务于中国移动、一汽大众、南方航空等行业头部客户, 积累了大量行业客户资源。在客户信息化升级过程中, 受亚马逊云的启发, 创始人刘忻敏锐地捕捉到云计算技术的广阔前景, 2008 年他亲率团队开始了云产品的自主研发。</p> <p>第二阶段是从 2010 年至 2015 年的云产品拓荒时代, 2010 年公司推出首个商用级 IaaS 云平台产品 BingoCloudOS V1.0, 之后 BingoCloud 不断迭代, 逐步升级为政企云计算解决方案。</p> <p>第三阶段是从 2015 年开始, 依托各行业深耕经验, 云产品先进技术积累, 公司制定了“行业+云”的发展战略, 开始走上品高云之路。到目前为止已经在政务、轨交、公安、教育等行业形成明显的业务增长。</p> <p>2、公司主要业务介绍?</p> <p>答: 公司的主要产品和服务分为两大类, 一类是云计算业务, 以核心产品 BingoCloudOS、BingoInsight、BingoFuse 和 BingoLink 为基础, 在云计算生态中主要提供软件产品和服务, 并根据业务实质的不同形成了云产品销售、云解决方案(包括定制开发、系统集成、咨询或运维服务)和云租赁业务; 另一类是行业信息化业务, 以自行开发的行业信息化系统及应用模块为基础, 为客户提供信息系统和应用开发等服务, 解决客户业务应用层面的需求, 具体业务包括咨询、定制开发、系统集成或运维服务。</p>

3、公司产品线是全栈式的，产品较多，业务模式也挺多，请介绍下现有业务模式分别的占比。

答：公司的业务主要分为云计算业务和行业信息化业务。以下结合 2021 年年报数据进行介绍，云计算业务在总收入占到 66%，行业信息化是 34%。

云计算业务收入分为三部分：（1）云租赁方式，约 9800 多万收入；（2）云计算解决方案（涉及行业有公安、军工、轨交、金融、教育、大中型企业等），以公司的云产品+定制化服务形成一套解决方案去实现交付，这块收入占比较大，约 1.8 亿收入；（3）云产品销售，收入绝对值还比较小，一年三到四千万的体量。

关于行业信息化业务，是公司从创业初期的软件开发时期至今沉淀下来的行业信息化业务，客户主要是中国移动以及集中在轨交行业、汽车行业的客户，均为多年来一直保持延续服务的老客户。汽车行业主要是一汽和一部分上汽，而轨交行业我们服务于 35 个城市客户（全国获批建设轨交的城市共计 48 个），其中 10 个城市客户使用了公司的云产品。

4、公司现在的技术专利的情况有多少专利？公司与政府部门有很多云计算合作项目，这些项目大概它毛利率大概是什么情况？

答：截止半年度，公司累计获得 35 个专利和 267 个软件著作权。

不同合作模式的云计算项目的毛利率存在差异，云租赁业务毛利率大约是在 50%~60%之间，云计算解决方案的毛利率大约是在 45%~55%之间，云产品的销售的毛利率大约是在 70%~80%之间。

5、公司电子政务云的商业模式是怎样的？

答：公司电子政务云项目采取的是云租赁的模式，即每个月按照用量计算费用，收入也是按月确认，客户定期支付。

6、云租赁业务 2021 年收入近 1 亿，主要是广州市场吗？是否有向省外拓展业务？

答：公司云租赁业务的收入主要来自与广州电子政务云项目。广州政务云项目由运营商电信和公司联合运营，电信提供机房、网络等，公司提供硬件和软件的投入，收入由双方分成，广州政府采用租赁的模式使用服务。

公司自上市后，也在积极拓展外省的政务云市场，目前已承建西藏电子政务云，还有些外地省市处于拓展期。

7、品高在广东这边已经探索了云租赁的收入模式，占到了总收入的 20%左右。在对异地复制时，客户对此的态度及落地的节奏是怎样的？

答：各地客户的态度有所不同，我们也看到了合作模式上的变化，越来越多地方接受了云租赁的做法，公司也在积极的与行业里头部的国企、央企达成合作，由它们作为主体去承接项目，公司在过程中提供技术服务支持，这样的模式更有利于把云租赁业务推广的外地去。

8、云计算解决方案可以理解为是行业+云吗？是项目制吗？其具体服务情况是怎样的？

答：公司云计算解决方案主要包括公安、军工、轨交交通的私有云项目、金融、大中型企业等几个行业，基本是以项目制方式完成实施的。行业+云的服务主要是对对应不同行业的客户，以公司各类云产品，加上一部分满足客户需求的定制化服务，最终形成一套行业云计算解决方案进行交付。涉及的云产品包括 Bingocloud、Link 和数据湖等。

9、公司从拿到订单到交付大概多长时间？

答：不同行业的时间不一样，公安和军工等行业大概一年到一年半，会跨年；电

	<p>子政务云是按月结算；轨交行业大概两到三年；工业装备行业的交付类似于 OEM 模式，在几个月内就可完成交付。</p> <p>10、2022 年预计公司员工人数的增速是多少？</p> <p>答：2022 年公司员工人数的增速大概在 10%左右，主要增加的人员有研发人员，公司对研发的投入还是很重视，另外会增加一些售前顾问和销售人员，这也是拓展业务的布局工作之一。</p> <p>11、云市场的竞争还是比较激烈的，包括深信服、华为、阿里、腾讯这些，现在运营商也说要开始做云平台，公司是怎么看待竞争的？</p> <p>答：的确市场竞争比较激烈，公司主要有三方面优势，第一、公司的底层代码是自研的，因为自研所以安全可控，这也是公司能进入公安、军工等行业的重要基础；第二、公司是做软件起步的，对硬件的态度保持中立，在信创领域的适配工作一直在做，目前公司的云平台产品已经与国产的飞腾、鲲鹏、龙芯等 CPU 和麒麟等国产操作系统适配成功。这为客户提供了更友好的硬件选择。第三、公司积累了十几年的行业经验，使得我们更了解不同行业的共性和个性化的需求，能更好地帮助客户解决运营中的痛点问题，也更有效地帮助客户提升信息化建设和运营的效率。</p> <p>公司一直深耕部分行业的私有云领域，稳扎稳打的发展。云业务的发展也有一定规律，根据过往经验，通常刚进入新行业的第一年业务规模不会很大，随着行业客户越来越感受到云业务带来的管理效率提升，对私有云的接纳度也逐年提高，业务量会出现较为明显的增长。</p> <p>12、公司各个细分行业的竞争对手有哪些？产品的差异化体现在哪？</p> <p>答：在产品层面的竞争对手比较一致，即传统的云厂商和平台类的厂商。如阿里云、腾讯云、华为云、新华三等。产品的差异化体现在：1、对异构的支持，华为云、新华三是和它们自己的硬件绑定的，公司不会受限于某种硬件；2、开放性，竞争对手所有的内容都提供，公司只做核心部分，其余部分由合作伙伴和甲方去做；3、国内云厂商大多基于开源的 openstack，而公司是自研的，响应性和支持性会更好，升级迭代和核心的技术能力可以快速根据客户和行业的要求去做响应。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 3 月 30 日