

证券代码：000034

证券简称：神州数码

神州数码集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20240329

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（直播）
参与单位名称 及人员姓名	现场： 中银证券、中信证券、中信建投、中泰证券、浙商证券、长江证券、长城证券、西南证券、万联证券、申万宏源、平安证券、华泰联合证券、华创证券、海通证券、国泰君安、广发证券、光大证券、方正证券、东吴证券、兴业证券，及创金合信基金、长城基金、嘉实基金等 54 位投资者和 18 位媒体代表 线上： 西部证券、信达证券、开源证券、国联证券、德邦证券、国金证券、东方证券、上海证券，及中欧基金、中银基金、天风证券资管、华宝基金、广发基金等 8327 位投资者
时间	2024 年 3 月 29 日 15:30-17:30
地点	神州数码深圳国际创新中心，及公司微信视频号、抖音号等线上平台
上市公司 接待人员 姓名	董事长兼首席执行官 郭为 总裁 王冰峰 财务总监兼董事会秘书 陈振坤 副总裁 韩智敏 副总裁 李刚
投资者关系 活动 主要内容介绍	一、2023 年业绩情况 公司营业收入 1196 亿元。扣除非经常性损益后的净利润 12.6 亿元，同比增长 37%，创历史新高。每股收益为 1.79 元。 公司持续实施高比例的现金分红政策，2023 年现金分红 2.91 亿元。 公司整体收入结构不断优化，高毛利业务的占比显著提升。云和自主品牌战略业务的收入首次突破百亿元大关，同比增长达到了 42%。

从战略业务的细分来看，云计算业务的收入达到了 69 亿元，其中高价值的数云业务收入超过了 11 亿元，同比实现了 68% 的增长。自主品牌业务的收入规模为 38 亿元，其中信创业务的收入 33.6 亿元，同比增长 71%。

公司不断加大研发投入力度，2023 年研发投入 3.8 亿元，过去三年复合增长 25%。

公司的可转换债券获得了投资者的广泛认可和热烈追捧，成功发行可转债募集资金 13.4 亿元。

在整体收入结构持续优化、盈利水平显著提升的情况下，公司有效地控制了资产负债率，保持了高效的资金周转，并不断优化资本结构。不考虑本次可转债发行的影响，在过去五年，公司的资产负债率持续降低，流动比率持续提高，经营安全性得到了进一步加强。

二、公司战略及整体经营情况

基于对内外部环境的洞察和研判，公司在 2023 年初确定了三个发展的关键词：坚定战略、把握节奏、跨越周期。

2023 年对神州数码而言是稳定增长的一年。尽管这一年相对复杂且充满挑战，神州数码依然顶住了压力，取得了来之不易的成就，完成了既定的增长目标，没有辜负市场和投资者对我们的期待。云计算和自主品牌两大战略业务的总收入超过百亿元，这确立了公司在市场上的地位，进一步增强了公司践行数云融合战略的决心。

公司扣非净利润、云及信创两大战略业务收入均创历史新高。这些成绩展现了公司对市场和业务节奏的精准把握，以及跨越经济周期的强大能力。

公司技术能力和实力是未来发展的关键。一方面，公司致力于异构计算、算力加速、算力调度和根技术的研究，确保在基础架构上的持续创新；另一方面，公司致力于构建完善的技术研发体系，对现有产品进行迭代和创新，并探索数据资产、数据要素流通等新领域；同时，公司通过生态建设来增强行业影响能力，加速在信创和云计算方面的发展。

基于过去五年在 AI 方面的技术积累，公司于 2023 年 10 月向市场推出了“神州问学”——企业级大模型集成及运营平台。平台提供模型算力管理、企业私域知识管理以及 AI 应用工程管理三大功能，旨在助力企业有效落地并应用大模型。

以“神州问学”为核心，我们与科大讯飞、HiDream.ai、百川智能、360、智谱 AI 等大型 AI 模型企业，以及天士力、西门子医疗等创新领域的领军企业，共同构建了我们的人工智能生态。“神州问学”推出以来，已经吸引了众多客户的关注，并在越来越多的企业中得到实施和应用。

自 2022 年公司宣布实施数云融合战略以来，公司的数云融合技术解决方案已在政府、制造业、零售业、汽车业等多个行业得到应用，助力企业客户实现全面的业务创新和数据资产化。例如，“神州问学”平台协助天士力在中医药领域的研发、生产、工艺以及营销和内部管理等多个方面实现了知识的积累和创新。TDMP 产品为平安人寿构建了全面的数据安全治理体系，增强了对企业数据资产的保护能力。数云融合解决方案还帮助北京城建客户建立了全域的数据资产体系，并通过统一的数据门户提高了数据驱动业务的能力。

在信创业务领域，公司继续保持了高速增长的势头，并且在行业客户方面取得了持续的突破。2023 年，公司成功实现了对三大运营商的全覆盖，同时在金融、政府等重要行业也取得了显著的成绩和进展。

在技术研发和产品差异化方面，公司取得了显著的成果，自主研发 AI 定制化服务器，并推出了基于“神州问学”平台的 AI 一体机产品。这些进展不仅增强了公司的市场竞争力，也为公司在信创领域的长远发展奠定了坚实的基础。

为了加快战略实施的步伐、增强技术能力以及提升产品创新的速度，公司在 2023 年成功完成了三项投资并购项目。投资山石网科有助于优化公司在网络安全领域的业务布局。收购领航动力加速了公司在行业、客户资源以及服务提供商网络方面的整合。投资高科数聚加强了公司在数据服务以及汽车行业解决方案领域的的能力。

2024 年，公司将持续推进战略布局。首先，充分利用与芯片制造商、大模型厂商以及系统架构科技公司之间的战略合作关系，构建公司的 AI 生态系统，加速生成式 AI 的战略部署；其次，建设深圳智算中心，促进公司在 AI 应用和算力运营服务方面的融合发展；第三，继公司在泰国开展战略拓展后，未来将继续扩展海外业务，以拓宽发展边界。最后，我们将聚焦行业应用，深化数云融合战略在各行业的实施，以实现更加深入的市场渗透和业务增长。

三、信创业务经营情况

公司在研发、产品、营销、服务和供应链体系等方面进一步完善，神州鲲泰荣获了鲲鹏和昇腾“领先级”合作伙伴的称号。

在营销领域，公司积极参与了在合肥举办的世界制造业大会，神州鲲泰在会上受到了众多媒体、行业主管部门和权威机构的关注，荣获了多项大奖。比如在中国信创 500 强的排名中，神州数码位列第 25 位。在互联网周刊发布的 2023 年信创服务器和 PC 整机排行榜以及信创云厂商排行榜中，神州数码也位居前列。这些荣誉的获得，是基于神州数码在信创业务上持续的投入和不懈努力。

研发投入方面，公司完成了全链条产品解决方案，推出了池化的云

原生服务网络和问学系统。另外，基于对客户理解和行业解决方案的认知，公司推出了自研 AI 服务器，并打造了融合的智慧算平台。此外，基于问学的模型，公司推出了神州鲲泰问学一体机。

我们始终坚持以客户为中心的服务理念，致力于为包括运营商、金融和能源等行业的客户提供高品质和高标准的产品和服务，满足行业客户在不同业务场景下的具体要求。

为了把握国产化替代的行业机遇，我们在合肥建设了先进的生产基地，该项目分两期进行。目前一期已经于去年底正式投产。

合肥的生产线采用了全智能化流程，整合全球领先的科技和技艺，打造智能化的生产环境。我们采用精益生产管理模式，并引入了业界先进的生产管理系统和智能仓储管理系统。

四、技术战略回顾与展望：AI 加速的数云融合战略

2023 年，公司聚焦 AI 加速数云融合发展。通过 AI 与行业应用的深度融合和应用，我们能够更好地挖掘和利用数据资产的价值，推动企业在数字化转型中实现质的飞跃。

2023 年，公司在数云融合、信创两大战略业务板块落地一系列技术成果。特别是推出神州鲲泰问学一体机，帮助客户便捷地构建异构计算环境，支持多机多卡模型的集成，实现高效、分布式的模型训练和推理任务。推出业内首家池化云原生服务网格加速引擎系统—云枢。

展望未来的技术趋势，我们正处于一个由技术创新和应用需求创新共同推动的生态范式转变之中。首先，数据资产正在经历爆炸式的增长和扩张，非结构化数据资产将释放巨大的价值；其次，全栈技术的变革正在发生，从基础设施到平台服务，再到应用层面，都在经历着深刻的技术革新和整合；最后，全新的应用场景正在形成。大模型的能力可能会泛化到许多传统应用场景中，使我们有机会重新改进这些传统领域。

这些变化不仅为我们提供了重新定义产品和服务的机会，而且还推动了整个行业的创新和发展。

五、问答环节

1、我们关注到神州数码业务加速出海的消息，公司海外业务会采取什么样的商业模式？是否会向海外销售自有品牌的产品？

答：加速海外布局 and 推动海外业务的突破是神州数码在 2024 年的关键战略举措之一。公司计划以东南亚作为战略根据地，并向东亚、欧洲等“一带一路”沿线国家持续扩展业务。通过这样的海外布局，神州数码旨在扩大公司的整体发展空间，并为中国企业的国际化提供出海服务。

此外，我们也看到了海外市场在数字化转型方面的巨大潜力。3 月

20日，我们在泰国与泰国数字经济和社会部门共同宣布，双方将在数字化基础设施建设、数字化人才培养等多个领域展开合作，共同推动前沿数字技术在泰国的发展。这标志着我们在海外市场迈出了重要的第一步。合作将涵盖数据、云计算和安全等领域。

神州数码将把全球最优秀的前沿技术带给海外客户，提供全面的数字化转型产品、服务和解决方案，推动数云融合战略在海外的实施。

2、可转债文件中神州数码披露了要做信创的实验室项目，提到了要去研发新型的算力设备，目前进度如何？

答：公司已经成功完成了基于 DPU 架构的混合算力平台的第一期研发工作，并且已经启动了试产。在客户的实际应用环境中，我们已经观察到该产品能够显著提升云原生网络的性能，实现了高达 10 倍的加速效果。这一创新产品已经获得了 7 项专利认证，并且我们在去年受邀发表了相关的学术论文，分享研究成果和经验。

展望未来，我们将继续投入资源，对该产品进行进一步的建设和规划，以实现其在市场中的持续发展和优化。

3、公司近期在深圳部署了智算中心，请问我们底层异构算力的部署情况以及未来的规划？

答：深圳智算中心，旨在两方面发挥作用：一是服务于本土智算市场的需求，二是为公司神州问学 AI 应用提供更加坚实的基础架构支持。通过自建智算中心，我们不仅能够确保服务质量和效率，还能够根据公司的需求和市场的变化，灵活调整和优化资源配置。

此外，智算中心的建设也将有助于提升我们在异构计算等方面的技术能力。通过智算中心，我们将能够更好地探索和实施异构计算策略，进一步提升公司的技术实力和市场竞争力。

智算中心选址在深圳，是因为深圳拥有优越的创新环境，我们期望能够帮助南山区打造人工智能第一区，建立良好的 AI 生态体系。

4、面对 AI 技术的变革和新竞争者的挑战，神州数码如何利用品牌、技术、行业积淀等优势找到自己的差异化竞争战略？

答：《礼记·中庸篇》提到“君子尊德性而道问学，致广大而尽精微”。这段话在现代语境中可以被解释为，在技术发展方面，我们应该从实际的最佳实践出发，逐步形成解决方案进行落地。

对于公司而言，虽然我们目前已经在践行最佳实践，但面临的挑战是如何将这些实践规模化。所以我们没有参与到宏观的 AI 讨论中，而是专注于寻找 AI 技术的实际应用突破口。例如，在客户服务、合规管理、自动化编程等领域，我们努力探索如何将 these 技术落地实施。

目前，我们已经在 AI 领域找到了一些切实可行的切入点，但如何实现规模化仍是一个需要面对的挑战。刚刚提到，我们已经有了一些药企的 AI 项目实践，如果我们能够成功地将药企的 FDA 认证和合规管理整合到一个通用的大模型中，那么我们就有可能成为一个非常了不起的公司。因此，我们不仅要找到正确的方向，还要不断努力，克服挑战，实现技术和业务的规模化发展。

5、我想知道公司为什么会选定汽车这个行业，我们在汽车行业的长期规划是什么？

答：中央提出的“新质生产力”概念，核心是提升价值创造能力，即通过技术创新和流程优化来提高生产效率和产品质量，从而增强企业的竞争力。

汽车行业是高端制造业的重要组成部分。制造行业的每一个零部件的一致性和微小变化都可能影响到整体的性能，这就对数字化管理提出了极高的要求。另外工艺流程或工艺节点的数量可能非常多，复杂的工艺流程必须借助数字化技术实现有效管理和控制。

因此，数字化技术在高端制造业中的应用变得尤为重要。通过引入先进的数字化工具和平台，企业可以实现生产流程的透明化、自动化和智能化，从而提高生产效率、降低成本、保证产品质量，并最终实现价值创造能力的提升。

未来，我们将围绕包括汽车在内的高端制造业数字化转型，提供一体化服务，通过不断的技术创新和服务优化，为中国的新质生产力发展贡献出力量。

6、神州数码会以什么样的身份或者切入点去进入到整个汽车市场？

答：公司汽车行业的业务主要聚焦于三个关键方向：

第一，数字化转型服务：致力于为整车制造商和一、二级供应商提供数字化转型的解决方案，利用数云融合技术帮助他们实现这一转型。这项工作是我们过去两年持续进行的业务。

第二，数据驱动的服务：通过我们投资的高科数聚，从数据角度出发，打造汽车营销和车联网领域能力，旨在提供汽车行业数据全链条的服务。

第三，软件投入规划：我们也在规划未来对具有汽车相关属性的软件进行投入，以进一步加强汽车行业的软件解决方案能力，满足市场和客户的需求。

7、请介绍公司目前海外业务的进展情况，未来向哪些地区扩展。

答：2020 年底，我们已经在泰国收购了一家做 Google 云增值服务的技

	<p>术公司 GoPomelo，并派遣公司员工驻扎泰国，参与该公司的经营管理工作，目前已经取得了初步成效。</p> <p>展望未来，我们将基于这家泰国公司，协助企业客户走向国际市场，同时也支持国际企业进入中国市场。我们将以泰国为基地，逐步扩展服务范围，覆盖整个东南亚地区，并进一步延伸至中东地区，为企业提供全面的国际化服务。</p> <p>8、神州问学产品的商业化落地是怎么规划的？</p> <p>答： AI 落地的关键场景在于行业知识与大模型的融合，尤其在知识密集型行业如医药领域具有显著价值。此外，行业场景，比如销售等场景，也是 AI 技术有望快速实现突破的重要领域。</p> <p>神州问学的核心目标是将企业的经验与知识转化为 AI 大模型能够理解和利用的格式。神州问学将确保知识的私有化，让每个企业都能构建和维护自己的专属问学系统。在企业内部，不同专业和部门也应有自己的问学，以保障知识的专业性和私有性。这种知识的保护对于保持企业和个人的竞争力至关重要。</p> <p>为上述行业客户提供基于其知识、经营、场景的大模型平台，是我们的商业化落地路径。</p>
<p>按附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2024 年 03 月 29 日</p>