

证券代码：000032

证券简称：深桑达 A

深圳市桑达实业股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	现场参会：中信建投、国泰君安、银河证券、光大证券、国金证券、国盛证券等，以及部分持股股东 线上直播：面向所有投资者
时间	2024年5月10日 15:00-16:30
地点	现场会议地点：北京市丰台区小屯路8号科研楼一楼科技报告厅 线上直播地址： <a href="https://s.comein.cn/A9waR">https://s.comein.cn/A9waR</a>
上市公司接待人员姓名	深桑达党委书记、董事长司云聪，高级副总裁陈士刚，总会计师兼董事会秘书李安东；中国电子集团首席科学家、中国电子云总工程师朱国平，中国电子云副总裁冯进，深桑达资产部黄立甫、朱晨星、胡颖苙，董事会办公室黄星琅、侯楠楠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、业绩说明</p> <p>司云聪介绍了公司战略规划：</p> <p>在国内新产业投资趋势持续下降的情况下，公司持续审视自身、前瞻思考。现有业务中，公司在高科技产业工程板块有长足积累、优势明显，供热业务体量较小、对公司影响较为有限，打造高价值的科技型公司的发展重心在于中国电子云公司。</p> <p>“十四五”规划的中期调整重新梳理了公司的战略使命，中国电子云</p>

作为央企，承担着社会属性、政治属性和企业属性，并肩负国家发展战略和安全数字底座的重任，将发挥“云数创”一体的优势，打造国内领先的数字基础设施以及数据创新服务商。公司作为国家队，基于国家战略及平台思维，公司将作为若干领域的引领者、平台搭建者及生态整合者。

经过三年的努力，公司已形成一定的产品能力和人才积淀，并明确了聚焦数字与信息服务、高科技产业工程服务的一体两翼的发展布局。公司将再用三年左右的时间，力争在数据创新、云计算及存储领域做到国内领先。目前，云计算及存储产品承担了若干国家重点项目；“1+N+M”可信智算战略已取得成绩，星智政务大模型已在数个城市实现落地；公共数据授权运营已与河北省、石家庄、大连、唐山、沈阳、长春等地市签署数据运营合作协议，还自研了数据资源平台、数据资产登记平台、数据运营服务平台、数据交易平台等系列产品，力争复制推广成为爆款产品；公司还在对低空经济领域的相关业务进行研究探讨。

陈士刚介绍了公司经营情况：

2023 年的经营成果：一是 2023 年公司的主要财务指标都达到了预算目标；二是工程业务的收入、利润均稳步增长，工程业务中的咨询涉及业务因毛利率较高，是公司目前重点发展的领域，未来还将进一步提升咨询设计人员比例。此外，公司将布局海外市场特别是东盟市场，将公司具备竞争优势的高科技产业工程等产品及服务，全面推向境外市场；三是数字信息服务业务板块放弃集成业务、推动向产品型公司转型，2023 年是第一年以自研产品销售为考核指标，为改善财务指标奠定了基础；四是数字供热与新能源服务的精细化、数字化管理取得了长足进步；五是科技创新方面，中国电子云承担了国家部委、中国电子集团等重要科技攻坚任务，与电子科技大学和哈尔滨工业大学合作建立了人工智能方面的联合实验室，今年还计划与更多大学展开合作；六是中国电子云入选了中国电子集团首批对接对标世界一流企业的试点单位等。

2024 年重点经营计划：财务指标方面，要全面完成财务预算，持续优

化一利五率、压降两金规模。业务开拓方面，数字与信息服务板块持续拓展央国企、医疗卫健、高新电子、大学及科研机构等市场，关注高速公路、机场、水利、应急和制造业等行业市场；高科技产业工程板块要迅速提升大型复杂项目的咨询设计能力；海外业务要做好东盟市场，同时筹划中东、非洲市场，并建立海外人才队伍。

## 二、主要问题及回复

1、如何持续创新，有哪些具体的规划和战略部署，来推动技术突破并持续保持市场竞争力？

答：创新是企业发展的动力，是科技型公司的基本要求。公司现已形成全面的科技创新工作计划，相关的各项细则和保障措施也在不断完善；公司将持续提高科技投入，并加大引进人才、加大自我培养；此外还将与国际一流公司开展全面合作。

2、公司从传统的数据治理走向数据运营进展如何，公共数据授权运营目前营收模式是什么样？

答：国家数据局在首次全国数据工作会议上提出了 1383 框架，1 是坚持数据要素市场化配置改革为主线；3 是推动数字中国、数字经济、数字社会的全面发展；以及包含 8 项任务、3 项举措。同时，国家数据局近期在加速推动数据要素市场化配置改革，通过举办“数据要素 X”大赛，以应用牵引，聚焦场景，带动公共数据的利用。政府通过授权许可和市场化开发运营的方式激活公共数据要素的价值，构建和盘活一级数据要素市场。一级市场的核心是以公共数据资源为核心的授权运营体系。在一级要素市场内，通过市场化开发出各种有价值的数据产品，然后面向全国的范围进行二级市场的流通。地市一级政府的核心任务是构建和激活一级数据要素市场，将公共数据授权运营做起来，吸引更多的投资者，以满足当地产业数字化发展的需求。通过开放数据要素，使数据要素与其他要素（如

资本要素)相结合,创造更大的价值。因此,公共数据授权运营是一个大蓝海市场。

中国电子云在数字政府建设过程中积累了大量的公共数据汇聚、治理、共享和利用的产品方案和技术经验。公司的转型分为五个维度,一是市场导向。在当前政策背景下,利用过去积累的客群优势拓展数据运用。二是构建解决方案。构建了公共数据授权运营的解决方案,包括制度、产品、服务、运营模式和生态体系。三是制定相关标准。去年与赛迪、其他权威机构发布了公共数据授权运营平台技术标准和相关团标。四是产品。公司是国内首批通过信通院可信数据流通能力评测的厂商。五是构建智算生态联盟。目前联盟成员已经超过 150 家。同时公司积极开展产学研合作,通过研讨培训带动市场,在河北、四川等省举行公共数据授权运营的研讨会。目前公司已于河北石家庄、大连、沈阳、唐山等城市签署了公共数据授权运营合作协议。与深圳数据交易所战略合作,确保在一级数据要素市场公共数据授权运营中开发出来的数据产品,能够很好的和二级数据要素流通市场进行很好的衔接。业务模式主要包括售卖公共数据授权运营平台自研产品和运营收入等模式。

3、公司已决策将中电数创转让给数据集团,公司未来对数据业务的整体规划和战略方向是怎样的?

答:公司未来将继续在数据业务方面投入更多的资源。中国电子云的核心业务包括云计算及存储、数据创新。数据业务主要分为三块:数据资源供给、创新应用、数据资产服务。此外公司将在人工智能的垂直应用方面进行创新性探索,聚焦政务、公安、医疗、交通等关键行业,打造人工智能在垂直行业中的应用。

4、证券交易系统显示公司有 4.93 亿股将在 5 月 17 日解禁,请公司介绍一下具体情况和安排。

答：深桑达 2021 年完成了收购中国系统 96.72%股权的重大资产重组事项，根据重组时签署的业绩承诺相关协议，中国系统需完成 2021 年-2024 年共四年的业绩承诺后，中国电子及员工持股平台等 10 名股东持有的限售股份方可解禁。根据审计结果，中国系统已经顺利完成了 2021、2022、2023 年的业绩承诺，尚有 2024 年 8.7 亿元的承诺正在履行，目前中国系统正朝此目标努力。2024 年不存在相关限售股解禁事宜。后续如满足解禁条件，在解禁股份上市前公司将披露相关公告。

5、近年来，提高上市公司质量进入提速期。特别是今年 4 月，《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》，对上市公司提出了更高要求，公司有什么举措。

答：本次新《国九条》是继 2004 年、2014 年后又时隔 10 年，再次出台的资本市场指导性文件，充分体现了党中央、国务院对资本市场的高度重视和殷切期望。对上市公司来说，一是坚决拥护严监严管的精神，进一步规范运作、防控风险；二是进一步提升经营业绩，持续优化一利五率，加大科技创新力度；三是进一步强化投资者回报，根据公司 2023 年分红预案，本次分红为重组完成以来最高金额。公司将通过各项举措促进高质量发展，也感谢广大投资者的支持。

6、请介绍公司申请非公开发行政股票的进展。

答：公司于 2023 年 8 月首次披露了向特定对象发行 A 股股票预案，为了保证顺利推进、结合公司实际情况对发案进行了调整。本次向特定对象发行股份募集资金总额不超过 25 亿元，将投资于运营型云项目、分布式存储研发项目、中国电子云研发基地一期项目，还有三个高科技产业工程服务项目，以及补充流动资金或偿还银行贷款。2024 年 4 月 3 日，本项目取得了深交所的正式受理，目前深交所正在进行审核，公司及各中介都在积极推进。公司将按照规定披露后续重要进展。

7、中国电子对于深桑达和中国电子云是如何定位的，公司以及中国电子云在中国电子集团的战略布局中扮演什么角色？

答：中国电子集团的使命为打造网信事业核心战略科技力量，作为央企中唯一一家从底层技术出发，涵盖芯片、操作系统、整机、平台软件到应用全产业链的企业，中国电子在网信赛道上占据重要地位。在成立中国电子云之前，集团尚缺乏产业链中云技术的支撑，如今，中国电子云不仅助力应用发展，还拉动了基础产品的创新，承担了重要角色。另外，深桑达在集团内部收入规模占比较大，是集团的重要支柱之一。

8、请分享云业务今年的发展重点以及核心客群，公司运营云业务发展情况如何？公司在哪些区域有比较大的商务优势？

答：中国电子云一直秉持云原生与 AI 原生的技术理念，致力于构建高质量安全的数字基础设施。今年，中国电子云将继续专注于专属云与智算中心市场，着重打造云行业的整体服务解决方案。在政府、央国企、交通、安全、卫生、金融等领域提供了优秀的解决方案。公司运营型云业务发展稳健，近几年中国电子云的团队运营能力和运维能力得到显著提升。截至 2023 年末，中国电子云已经投资建设了 24 座运营型云计算中心，并在高价值客户市场如温州信创云、上海黄浦信创云等领域实现了业务上的突破。在央企客户的运营型云项目上，以数字 CEC 为代表的运营云规模持续扩大，目前该项目服务器数量目前已超过 500 台。中国电子云 2024 年的主要目标是扩大运营型云的规模，并引入更丰富多样的云服务，从而持续优化市场优势。

9、公司作为国资云服务商，AI 算力布局情况及今年的规划如何？是否有使用国产算力，使用情况如何？

答：中国电子云始终密切关注 AI 算力中心市场建设，并积极参与其

中。目前已成功参与石家庄智算中心、武汉经开智算中心和北京亦庄智算中心三个智算中心的建设，智算算力累计已达 3300P。2024 年，将继续积极参与各地智算中心建设项目的推进。在智算中心的建设过程中，已部分采用国产算力，主要应用在 AI 推理场景。

10、哪类客户会比较积极地参与数据资产入表？公司如何推进数据资产化业务，自身已具备哪些优势？

答：数据入表是数据资产化的一个表现。目前推动数据入表的企业有不同类型，央国企、国资平台以及承担公共基础设施建设的城投公司等均已积极布局数据入表。公司在推动数据资产化方面的策略聚焦于政府侧与企业侧的双向布局，即 G-to-B 模式。采用标准化的运营模式，依托云计算技术，面向全国提供高效服务。具体服务形式包括自营的数据资产 SAAS 服务，以及与深数所等机构的联合联营服务，旨在通过 SAAS 平台、优化服务流程、整合第三方专业服务商资源，实现数据资产化服务的标准化、透明化，形成中国电子云运营、平台公司拓展、服务商专业服务的紧密合作闭环。中国电子云的优势主要体现在以下几个方面：（1）市场布局优势。各地平台公司、合资公司布局优势，以及数据交易所全国布站优势。（2）生态优势。积极整合第三方服务商资源，构建了一个数据服务生态系统。（3）产品优势。SAAS 化方式，标准化、透明化、高效化。注重创造价值。（4）价值优势，专注数据价值创造后的数据资产入表。

11、公司于 2023 年 11 月份中标了深圳数据交易所的数据交易平台项目，请介绍一下此项目具体情况，以及对公司数据业务的价值？公司和深数所是否有其他业务合作？

答：2023 年 11 月，公司成功中标了深圳数据交易所的数据交易平台项目。深圳数据交易所是国家发改委在数据交易 2.0 时代批准的第一个国家级数据交易所，秉承了改革先锋作用，具有重要的战略意义、品牌影响

	<p>力和行业影响力。此次项目的承接不仅为公司带来了品牌价值的提升和行业影响力的增强，同时也增强了公司的获客能力。一方面公司为深圳数据交易所的数据交易平台建设提供支持，并在后续合作中持续优化和升级平台功能以满足市场不断变化的需求；同时，公司将协助拓展全国数据要素服务工作站，构建全国统一市场的交易网络。基于此开展各种增值服务，如数据入表服务、数据合规审查、数据人才培养等。</p> <p>12、出海已经成为众多企业寻求增长的重要途径，请问贵公司是否已经有明确的海外市场布局？请详细介绍如何规划和实施此布局规划？</p> <p>答：公司在过去零星的海外业务发展的基础上，开始系统性的规划海外业务。前期各下属公司的业务均有涉足海外市场。为了进一步推动海外业务的全面发展，公司组建了海外事业部，其核心任务是在了解原有业务的基础上，制定海外业务发展规划。包括构建海外业务的基础支撑体系，了解市场目标国的法律法规条件，进行深入调研。同时面向东盟、中东和非洲等关键市场构建海外业务平台，为公司在这些地区的业务拓展提供坚实支撑。此外，海外事业部将统筹中国电子云、桑达无线和高科技产业工程服务等核心业务板块，通过协同合作，实现资源优化配置，共同推动海外业务实现更高水平的发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024-5-10