

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：

中国人寿资产管理有限公司 曹阳

日期时间：

2024/4/17

地点：

公司会议室

上市公司接待人员姓名：

副总经理、董事会秘书 侯志平；证券事务代表 缪抒雅

投资者关系活动主要内容：

一、公司情况介绍

2023年，公司实现了营业收入 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。

2023年，公司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、物联网络、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

Q1：2023年金融科技业务的经营情况？对2024年的展望？

A1：2023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。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。

Q2：公司与华为的合作情况？

A2：2023 年公司成为华为中国区的第一大合作伙伴。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。

Q3：柏飞电子未来有哪些新的业务布局？

A3：柏飞电子除在船舶、航空、雷达等优势领域继续发展外，还将在一次性航空产品上布局，预计将成为柏飞电子新的增长动力。同时柏飞电子已在高端工控、轨道交通、高端制造、金融科技等多个民用领域布局并得到了较好发展，未来这也将成为柏飞电子重要的增长点。除此之外柏飞电子积极在卫星、民航等新领域开展研发、市场拓展工作，为公司长期发展提供新动能。

Q4：公司自主研发的软件产品业务情况？

A4：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。2023 年公司数智应用软件产品实现收入 1.36 亿元，同比增长 102%。

Q5：公司在数据要素方面的探索？

A5：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。