

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：2024-003

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 （排名不分先后）	中信证券、中金公司、银河证券、广发证券、长城证券、东吴证券、民生证券、财通证券、瑞银证券、国元证券、国金证券、长江证券、东方财富证券、东北证券、开源证券、中邮证券等券商行业分析师，申银万国、东兴基金、上海人寿、建信金融、长城财富、前海中船、中兵财富、国信弘盛、雪球基金等机构代表，以及个人投资者共 101 人
时间	2024 年 8 月 29 日 15:30-16:30
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： https://s.comein.cn/A41kE
上市公司接待人员姓名	党委书记、董事长司云聪，高级副总裁陈士刚，总会计师、董事会秘书李安东，独立董事孔繁敏，资产部朱晨星、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>公司 2024 年上半年实现净利润 1.48 亿元、同比增长 32%，归母净利润-0.38 亿元、同比减亏 1.1 亿，营业收入 332.5 亿元、同比增加 24%。</p> <p>高科技产业工程业务，财务指标方面，营业收入呈现增长，下半年公司将全力做好各项经营工作。市场项目方面，上半年中标或承建了赛意法微电子 EPC 总承包工程、郑州人工智能计算中心、京东方第 6 代新型半导体显示器件生产线等重大项目，体现公司在国内的半导体、生物医药、</p>

新能源以及以数据中心为代表的新基建等领域里的主流地位。公司的海外项目亦取得良好进展，上半年实现境外收入 6.31 亿元，同比增长 79%，目前主要聚焦东南亚地区。

数字与信息服务业务。上半年综合毛利率达 36%，同比增长 12%，争取到 2024 年底取得进一步提升。其中：云计算与存储业务方面，中国电子云公司对核心产品 CECSTACK，以及分布式存储、虚拟化产品均进行了升级迭代，还发布了安全可控运营云产品，目前公司在央企客户现在储备了较多商机，预计将在下半年陆续落地。数据创新业务方面，公司作为行业的先行者，在城市级的数据运营服务和企业的数据资产入表登记等业务取得多项进展。人工智能方面，公司在政务、公安、医疗等领域打造的垂直行业的模型得到进一步推广应用，还参与建设 3300P 算力的智算中心。

下半年，公司将进一步打磨产品、深耕市场，并在科技创新、海外布局、资本运作、专家型总部、数字化管理、人才队伍建设等方面继续扎实推进。

二、主要问题及回复

1. 结合三中全会要求和集团的战略定位，公司计划如何进一步开展工作

答：公司的愿景是成为世界领先的高科技产业工程服务商，和国内领先的数据基础设施以及数据创新的服务商。围绕着三中全会和中国电子集团新一轮改革精神，公司做出的思考和规划如下：

在高科技产业工程业务方面，一是着力发展技术含量较高的咨询业务，提高其营收占比；二是进一步开拓海外市场，在主要精力聚焦东南亚国家的同时，也关注更多国家市场机遇；三是开拓第二生长曲线，研究高毛利的特殊材料和装备的国产化替代。

在数字与信息服务业务方面，一是进一步发挥央企平台优势，争取更多信创替代机会，结合 AI 技术增加更多行业应用；二是数据创新业务发

挥先发优势，占领更多地区及行业市场；三是大模型业务和云计算、创新业务相结合，挖掘更多市场机遇。

公司未来计划做到三个领先。一是高科技产业工程业务继续保持领先地位并提升盈利质量；二是通过中国电子云数据港这一品牌整合数字与信息服务板块各项业务，打通数据资源基础设施建设、数据资源授权运营、大模型发掘数据价值、链接和转化数据需求等节点，以此实现商业模式处于国内领先；三是围绕着更高技术国产化替代水平做到行业领先。

2. 在央国企对价值管理的考核下，公司对市值有何考虑

答：公司管理层高度重视此项工作。市值管理分为三个维度，一是内因驱动，即高质量发展。公司的生产经营坚定地以国资委要求的一利五率为主攻方向，同时加大对亏损企业和两金项目的治理力度，加强风险防控，致力于成为高价值的科技型公司。二是回报股东。2021 年完成重组中国系统后，公司受到了更多投资者的关注，公司不负所望，在研发投入不断增加前提下，三年以来持续向股东分红 3.3 亿元。今后仍要将分红作为回报股东的主要方式。三是加大和投资者的交流。不仅公司走出去，也邀请投资机构走进来，同时还把与外部投资机构的联合党建融入日常投资者交流活动中，以党建引领价值管理。

3. 公司定增预案已经公告一年多时间，请问现在进展如何

答：2023 年 8 月 22 日公司首次披露定增项目，2024 年 4 月份，深交所受理了公司的材料，从上市公司公告中可以看出，定增工作正在有序推进中，目前仍处于审核材料阶段。

4. 如何评价桑达的人才工作

答：公司的人才队伍建设成效显著，仍需不断精进。从市场角度来看，这支央企队伍无疑具有很强的竞争力和战斗力。

首先，深桑达不同于一般的制造业企业，它既是资金密集型，也是劳动密集型，尤其是知识劳动密集型的高科技企业。这一特点在公司的数字信息和高科技工程两大业务板块上体现得尤为明显。因此，公司决策层和管理层自上而下都特别重视人才队伍建设。在人力资源管理方面，公司管理层展现出极高的敬业精神和专业素养，在人才队伍建设的全链条上都做了扎实的工作，包括制度建设、人才招聘、人才培养、激励机制以及劳动关系的维护等。这些工作的有效执行，为公司的战略落地和业务发展提供了坚实的人才支撑。

其次，在践行企业使命的过程中，公司的人才队伍建设始终与企业发展战略紧密相连。深桑达的发展方向，无论是高科技工程还是数字与信息服务业，都坚定以客户需求为导向，致力于深入理解和把握业务主线的技术特征与工作特性。因此，公司的人才队伍建设也秉承这一核心理念，从招聘、培养到激励，都围绕这一理念展开。在高科技工程领域，公司原本在销售和施工队伍方面具有较强的实力，现在又计划全链条拓展，增强设计咨询能力，以更好地服务于不同产业和大型企业。公司将在现有营销和施工队伍的优势基础上，拓展并优化总承包能力，持续创新，推进数字化和智能化建设。在数据与信息服务业，特别是云计算和 AI 领域，公司同样秉持这一理念。目前，公司在数字与信息板块已经拥有众多工程师，这个领域对明星工程师和技术带头人的需求尤为强烈。因此，公司的招聘、培养和激励措施都围绕这一目标进行，旨在吸引、培养和留住优秀的工程师团队，特别是那些具有创新能力的工程师。

最后，公司具有优秀的企业文化，尤其是在高科技工程板块。以中电二、三、四公司以及中电建设为例，它们都极强地传承了央企的红色基因，使命感特别强，特别能打大仗、打胜仗，展现出了能吃苦耐劳的精神风貌。这种优秀的企业文化为公司的发展提供了强大的精神动力。

5. 今年公司工程业务所面临的环境如何，对于海外业务有何考虑

答：当前的形势就是增速放缓，而海外市场尤其是东南亚市场则展现出蓬勃的发展势头。针对这种增速放缓的情况，公司采取了三项主要举措：

首先，公司着力控制“两金”和“三项费用”。从当前的财务数据来看，公司在“两金”和“三项费用”方面仍有很大的优化空间。在快速增长时期，这些问题可能并不突出，但在增速放缓时，这些问题就变得尤为尖锐，因此可以挖掘的潜力空间是巨大的。

其次，公司高度重视并积极拓展海外市场，特别是东南亚市场。东南亚拥有庞大的人口基数，充满机遇。以PCB行业为例，众多领先企业已在泰国设立生产基地，泰国和越南都设有大规模的中国产业园。公司深刻认识到这一市场的巨大潜力，四家下属工程公司已在海外，特别是在越南和泰国开展了业务。目前，公司正考虑构建一个统一的海外业务平台，以进一步深耕东南亚市场，并逐步向更多国家拓展。

最后，公司在提供工程服务的同时，也密切关注洁净室材料和设备的配套制造业务，这是公司的另一大核心业务板块。目前，该业务规模已达数亿，公司正积极推动其重组整合，以形成一个更加独立、专注的平台。这个平台将致力于提升管理效率，推动设备和材料的销售，并根据业务需求积极拓展海外市场，甚至考虑在海外建立生产基地。

通过以上三项举措，公司致力于确保工程业务的盈利能力保持稳定并寻求进一步提升。

6. 对于云业务增长有何预期，如何应对政府财政资金紧张的现状

答：从财务数据来看，与去年同期相比，公司今年的商机和实际签约量均实现了大幅度增长。从产品维度来看，公司进一步聚焦核心产品——CECSTACK V5，并将其细化为两个版本：一个是提供全栈专属云服务的版本，另一个则是敏捷版的虚拟化和超融合版本。与此同时，这两个版本的主要客户群体也正在发生变化。公司自去年年底起就已经开始着手调整客户结构，将央国企、大学科研机构、卫健和医院以及国防领域作为公司的

主要发展方向。经过半年多的努力，这一调整策略已经取得了初步成效。考虑到当前地方政府财政的紧张状况，公司总体的战略方向是转向那些具有稳定现金流的客户。前面提到的四大类客户正是公司正在进行调整和重点关注的对象。

7. 公司的两金规模较大，如何做好风险防控

答：公司对当前的宏观形势进行了深入分析，并清醒地认识到，当前许多企业都面临着“两金”的挑战。在对上述情况有了清醒认识的情况下，公司制定了公司的两金治理措施：

首先，公司成立了清收专班。指每家公司拿出一部分工作人员，专门做收款工作，要求不能兼职、必须专职。这个做法是以前没有过的。从效果来看，切实提升了回款的进度。凡事用心，必有收获。

其次，公司建立了信息化系统，进行数字化管控。公司两金主要集中在工程业务，几家工程公司从去年 10 月份后上线了信息化系统，所有的两金项目催收进程都一目了然，提高了管理效率。

第三，将两金治理提升为一把手工程，对投资企业，以及企业负责人，都有关于两金治理的考核要求。

从治理效果来看，2024 年上半年，公司的应收账款和存货净值的增幅低于收入增幅 10 个百分点，初见成效，但仍然有很长的路要走。

8、公司在公共数据运营服务方面有何进展，未来如何规划此业务的发展

答：公司数据业务自 2020 年开始布局，并在今年年初规划了公共数据授权运营的研究目标。目前，公司已经与众多城市签署了公共数据授权与合作协议，并在与多个城市实际开展了公共数据授权运营。同时，公司正研究涉及央国企的数据资产，并预期通过公共数据授权方式实现创收。还计划推出 1—2 个核心数据产品。目前看来，公共数据运营服务方面的各项工作进展顺利，预期目标有望实现。

	<p>9、近期公司收购了一家专注于数字孪生技术的公司，后续在数字孪生技术方面是否有进一步的规划或布局</p> <p>答：首先在市场机会方面，公司明确看到了低空经济、孪生水利和孪生工业这三个领域的广阔机遇，并将它们作为当前的主要聚焦方向。为了充分抓住这些机遇，公司正在积极打造三大核心能力：时空计算能力、地震渲染能力以及仿真推演能力。这些核心能力将被广泛应用于城市、交通、建筑、制造、能源等多个行业，为孪生产品提供强有力的服务支持。公司目前已实施的典型项目有：江苏的公路孪生平台、河北的水利孪生平台，以及航天医院的低空孪生底座平台等，充分展示了公司在数字孪生技术领域的实力和应用成果。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024-8-29