

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：

百川财富(北京)投资管理有限公司 唐琪；北京涇谷私募基金管理有限公司 蒋海；东北证券股份有限公司 陈俊如、武芄睿；东方财富证券股份有限公司 方科；格林基金管理有限公司 袁显威；耕霖(上海)投资管理有限公司 刘璟欣；国金证券股份有限公司 孟灿；国泰海通证券股份有限公司 杨林；国元证券股份有限公司 耿军军；红杉资本股权投资管理(天津)有限公司 闫慧辰；鸿运私募基金管理(海南)有限公司 朱伟华；华福证券有限责任公司 魏征宇；华金证券股份有限公司 宋辰超；华泰证券股份有限公司 岳铂雄；华曦资本 潘振华；嘉实基金管理有限公司 李涛；江苏瑞华投资控股集团有限公司 章礼英；宁波明盛资产管理有限公司 陈志明；磐厚动量(上海)资本管理有限公司 胡建芳；平安银行股份有限公司 刘颖飞；瑞信证券(中国)有限公司 宋晔波；山西证券股份有限公司 张天；上海豆夫信息科技有限公司 崔皓；上海度势投资有限公司 顾宝成；上海泮杨资产管理有限公司 吴亮；上海环懿私募基金管理有限公司 杨伟；上海嘉世私募基金管理有限公司 李其东；上海涇溪投资管理合伙企业(有限合伙) 柯伟；上海九祥资产管理有限公司 刘畅；上海咸和资产管理有限公司 刘建刚；上海云门投资管理有限公司 俞忠华；上海匀升投资管理有限公司 饶欣莹；上海泽恒基金管理有限公司 马遥；深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前；万和证券股份有限公司 章莹；兴业证券股份有限公司 陈鑫；玄卜投资(上海)有限公司 夏一；仪征宁致

物流有限公司 曹倩倩；甬兴证券有限公司 黄伯乐；浙江龙航资产管理有限公司 沈振华；浙江米仓资产管理有限公司 管晶鑫；中航证券有限公司 向正富；中信期货有限公司 魏巍；珠海德若私募基金管理有限公司 罗采奕；Atebin Capital Mathew Vanover；IGWT Investment 廖克銘；曲潇逸

日期时间：

2025/5/7

地点：

电话会议

上市公司接待人员姓名：

副总经理、董事会秘书 侯志平；副总经理、财务总监 陈建平；副总经理 陈伟；柏飞电子副总经理 袁国庆

投资者关系活动主要内容：

一、公司情况介绍

2025 年一季度，公司收入利润保持稳健增长。报告期内实现营业收入 20.01 亿元，同比增长 0.36%；实现归母净利润 0.50 亿元，同比增长 6.41%；实现扣非归母净利润 0.49 亿元，同比增长 4.00%。在费用支出方面，销售费用和管理费用同比下降。

分业务板块来看，数字化产品业务持续加强人工智能、大数据等技术研发，推进智能计算系列产品在关键行业 and 高端电子装备领域的市场布局，加速数智应用软件在垂直行业的落地应用。

行业数字化业务深耕金融、交通、水利、医疗、工业互联网、能源等行业，推动 AI 能力在关键行业的场景应用，整体业务收入实现同比增长，其中，智能制造、党政与公共服务板块实现较高业务增长。公司持续加强和生态伙伴在信创产业端的能力建设，与华为的业务合作持续深化，信创业务收入保持较快增长。

数字新基建业务重点拓展智算基础设施建设，中标中国联通上海临港数据中心项目、之江实验室算力中心维保服务等项目。

整体来看，公司重视 AI 和信创发展机遇，持续开展数字化产品创新，全面赋能行业数字化转型，进一步提高整体经营质量。

二、问答环节

Q1：申威一体机的应用情况？

A1：公司投资参股的华诚金锐推出的申威一体机主要应用于央国企和特殊行业领域，正处于推广应用阶段。

Q2：公司 AI 业务的规划和实施路径？

A2：公司凭借多年的技术积累以及对行业客户需求的深入洞察，形成了 AI 在 B 端的应用构建到落地的系统工程能力，包括算力部署、数据治理、算法开发、场景适配、安全评测及运维运营等方面。公司整合了算法、数据、算力调度等底层能力，并通过组织优化，打造了 AI 工程能力中心。在此基础上，公司推出了一系列包含 AI Agent、AI 安全、算力调度的产品和整体解决方案，能够满足客户特定业务以及全栈领域的需求。从行业落地来看，AI 业务在金融、制造以及大型央国企等信息化程度较高的行业落地速度更快。公司已与银行、半导体企业、高校等行业头部客户开展联合研发，共同打造 AI 应用解决方案，未来有望在各行业中推广应用。

Q3：公司关于 DeepSeek 大模型的业务落地情况？

A3：自 DeepSeek 发布以来，公司与行业内众多客户保持密切沟通。目前，一部分 AI 项目已在具体场景落地，一部分项目正处于沟通和测试阶段。DeepSeek-R1 模型主要应用于知识问答及企业内部场景，在知识管理和数据质量较好的企业尤其是央国企中落地速度更快，显著提升了业务流程效率。然而，部分行业客户需求无法单纯依靠语言类大模型来解决，还需要结合特定行业算法和多模态技术才能实现。公司正与客户合作推进场景应用开发和项目落地，目前在手的与 AI 相关的业务机会约 100 多个。

Q4：公司国际化业务的规划和展望？

A4：近年来，公司国际化业务呈现良好发展态势，收入规模持续增长，主要为中资企业出海和海外本地客户提供行业数字化解决方案与服务。目前，公司国际化业务进展顺利，今年计划加大对亚太和欧洲地区的布局，公司多年积累的海

外交付能力及市场资源是国际化业务持续发展的动能。

Q5：公司信创业务的进展和回款情况？

A5：公司信创业务新签规模在去年实现了大幅增长，今年一季度依然保持快速增长态势。近年来，公司凭借在金融信创领域积累的经验，不断拓展央国企以及医疗、交通、能源等关键行业的市场机会，提供包括从底座改造、产品替换、应用迁移到应用改造的全栈式解决方案，获得了大型客户的广泛认可。公司预计信创业务将保持快速增长。在回款方面，公司信创业务主要面向金融、央国企以及医疗、水利等有中央财政专项资金支持的行业客户，目前回款情况良好。

Q6：公司在控费增效及高质量发展方面有哪些举措？

A6：公司高度重视高质量发展，在开源和控费方面开展了大量工作。在开源方面，公司持续迭代自有数字化产品，在 AI 等技术方面坚定投入，并相应调整组织架构，构建了从 AI 技术研发、产品研发、方案研制到交付能力的整体布局，结合 AI 能力打造数字化平台，并应用 AI 工具提升工作效率，在客户端和公司内部均产生了明显效果。在控费方面，公司对销售及管理费用实施了严格的管理方案，通过优化资源配置，将资源重点投向研发、市场等高价值领域，已取得一定成效。

Q7：柏飞电子目前业务进展和回款情况？

A7：柏飞电子今年 1-4 月新签订单同比增长。其中，特种行业景气度较去年同期有所好转，一些项目加速启动，部分客户回款节奏也有所加快。同时公司采取了信用管理、预付款等措施，进一步加强了对客户回款的管理。在民品领域，柏飞电子新签订单的增速高于整体水平，特别是在半导体领域表现突出。

Q8：公司与华为的合作情况？

A8：2024 年公司成为华为政企中国区的第一大钻石合作伙伴，合作深度和广度不断拓展，主要包括以下三个方面：1）在解决方案方面，公司在金融、制造、医疗、教育、党政、央国企及特殊行业领域，与华为系统部和军团在组织上

进行对齐，共同开发推广联合解决方案，已在多个领域落地典型项目。2) 在产品合作方面，公司基于昇腾 310B 完成了加固式一体机的研发，同时针对金融、制造等行业客户需求，正在研制基于华为昇腾智算服务器的行业大模型一体机产品。3) 在联合创新方面，公司基于华为盘古多模态大模型，通过在特定行业开展模型微调与场景化改造，构建垂类大模型。同时，公司协同华为进行供应链系统推广及技术落地，已在某家电企业落地。目前，公司正在挖掘昇腾、鲲鹏、鸿蒙等生态的合作机会，持续将华为技术体系融入公司数字化产品矩阵及客户项目中，通过与华为合作提升业务质量和规模，为客户创造价值。