

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：2025-001

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><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<br>（排名不分先后） | 广发证券、中信建投、银河证券、东吴证券、国泰海通证券、长城证券、国盛证券、开源证券、长江证券、国投证券、东方证券、东方财富证券等券商行业分析师，兴业基金、银华基金、天风证券资管、长城财富资管、汇添富基金、创金合信基金等机构代表，以及个人投资者共 123 人                                                                                                                                                       |
| 时间                      | 2025 年 5 月 19 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<br>线上直播地址： <a href="https://s.comein.cn/l14dj7aj">https://s.comein.cn/l14dj7aj</a>                                                                                                                                                                      |
| 上市公司接待人员姓名              | 深桑达：<br>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，资产部黄立甫、胡颖苙<br><br>中国电子云公司：<br>总工程师、中国电子首席科学家朱国平，副总裁冯进，公安行业模型团队负责人刘国栋                                                                                                                                                                            |
| 投资者关系活动主要内容介绍           | <p>一、业绩说明</p> <p>2024 年经营成果：</p> <p>2024 年公司营业收入实现较大幅度增长。高科技产业工程服务业务保持稳定发展，但受先进制造业竞争加剧、项目机会减少影响，工程业务利润水平基本与 2023 年持平。数字与信息服务业务产品化转型取得明显</p>                                                                                                                                            |

进展，自研产品收入实现较大比例增长。技术创新方面，桑达无线荣获国家级专精特新“小巨人”企业，另外 4 家企业荣获省级“专精特新”中小企业称号，同时也实现了省部级科技奖项的突破。资本运作方面，公司定增事项通过了深交所和证监会的批准。在人才储备方面，鉴于外部形势的变化，有针对性的调整公司的人才储备。坚持业绩导向，按照国资委的要求考核、轮岗、内部培训。安全合规方面，进一步强化安全管理体系，对标杜邦、壳牌等世界一流企业，全力打造安全管理防线，树立“零事故”安全理念。

2025 年经营计划：

在高科技产业工程服务领域，以“技术+服务”双轮驱动，聚焦国内能源、交通、商业航天等新兴领域及东盟等海外市场，持续升级洁净室、数据中心、智能工厂建设领域的核心技术及服务，围绕目标客户需求，延伸技术与服务链条。

在数字与信息服务服务领域，尽管公司起步相对较晚，但信创、行业数字化、人工智能等技术的广泛运用，为公司开辟了广阔的市场空间，与此同时，国家大力实施高水平科技自立自强战略，积极推进强军建设等重大战略部署，也为公司带来了诸多战略性发展机遇。中国电子云的定位是领先的专属云与 AI 解决方案服务商。在人工智能方面，中国电子云重点推进以下三项关键工作：其一是全力打造三大核心平台（应用开发平台、模型训练开发平台、多模态数据治理的平台）。其二是积极参与建设大型的专业数据集，公司认为人工智能垂直应用的发展离不开专业数据集的发展。其三是发展算力基础设施，提升计算能力。在数据业务方面，2025 年公司将进一步发展“中国电子云数据港”。在云计算业务方面，公司主要是围绕专属云、虚拟化、一体机和边缘计算三种产品形态持续深化。中国电子云的专属云产品以高安全、高可靠、易运维为特点，能够满足不同客户对数据安全和业务稳定性的严格要求。市场拓展方面公司将聚焦国防、国防工业、央企集团、以及国家级实验室、医学等科研机构等核心客群，深入了解客户需求，提供定制化的解决方案，不断提升客户满意度和

市场份额。

二、主要问题及回复

1. 公司在信息服务板块的总体市场策略，2025 年有哪些重点拓展方向？

答：产品方面，中国电子云由过去以城市大脑、社会治理等解决方案类业务为主导，转为聚焦产品开发与配套服务，向产品型公司转型。客群方面，公司将重点聚焦国防、国防工业、央企集团，以及国家级实验室、医学等科研机构等核心客户群体。

2. 公司工程板块 2024 年收入增长较多、但是利润率出现了明显下滑具体原因，以及 2025 年工程板块的重点发展方向。

答：公司洁净室业务主要聚焦半导体、生物医药和先进制造业等领域，凭借在洁净室设计、建设、管理与运维方面的核心能力，为客户提供专业服务。去年行业竞争激烈，产生了结算周期长、项目款项积压等问题，导致公司利润率下滑。2025 年，一方面公司将积极开拓新市场，挖掘潜在业务机会；另一方面着力培育新的增长点，如水处理装备、智能运维、智能工厂建设等，向高毛利的市场和业务进一步发力。

3. 中电四公司年初中标了中国移动的一个数据中心项目，能否介绍一下这个项目的运作模式？以及公司未来在数据中心领域是否还会继续发力？

答：该项目是公司从建设业务向服务业务转型的首次探索，服务内容从以往单纯提供建设服务，拓展至涵盖设计到运维的全流程服务。期望以此为契机，拓宽公司在数据中心建设领域的服务模式。

4. 公司作为市场上“国资云”的排头兵，请介绍今明两年政企客户上

云的发展趋势，如何看待市场前景？另外，国内外的互联网大厂都在大幅加大资本开支来扩大算力规模，公司在此方面有何计划？

答：公司认为当前主要呈现三大发展趋势：一是国产信创替代在广度与深度上持续推进，广度上信创在云、CPU、GPU、服务器、操作系统、数据库中间件等领域不断完善成熟，为产业发展筑牢根基；深度上应用端从早期 OA 办公等信息化应用，加速向关键生产经营系统上云转变。二是专属云技术路线与建设方案已经逐渐成为央国企国资云建设的主流选择。三是 AI 技术，尤其是大模型技术的广泛发展，有力推动了智算云的蓬勃发展。在此背景下，中国电子云积极应变，中国电子云的产品也从原先的信创云平台升级为一体化算力平台，并在智算中心和算力调度平台市场取得突破。在算力中心与智算中心建设中，中国电子云聚焦智算中心的软件和技术支持服务，依托一体化算力与调度平台，主动与各方算力需求方合作，持续优化服务。

5. 公司所提到的自研软件、自研产品，和友商相比有何优劣势？

答：相较于友商，公司更擅长精准把握目标客户的业务场景与需求，并优化服务模式，提供高度适配其应用场景与需求的定制化服务，构建差异化竞争力。从技术能力看，公司与友商并无实质性差异，产品技术已趋成熟。

6. 公司 2025 年在数据要素领域的重点布局方向及可能的突破点是什么？

答：公司数据业务布局紧扣国家顶层规划和数据政策体系，重点围绕数据基础设施、数据治理、数据开发利用及流通交易、数据要素场景这几个维度布局。在产品维度上：1）将持续优化迭代数据智能平台，加入流通、运营、资产以及智能化等能力，主要解决大型政企客户数据工程一体化能力，希望在政企数据治理市场取得新突破。2）近期将发布云数一体

可信数据空间相关产品，解决大型政府、企业、链长单位跨组织、跨主体数据流通的需求的问题，目前此需求较为旺盛。3) “中国电子云数据港”是中国电子云自营的数据空间/数据运营平台，对接全国 17 个省市的经授权公共数据及 50 多类高价值社会数据资源，同时面向各地数据交易所、地方数据集团等输出数据产品，完成数据空间及数据运营的落地实践和业务闭环。

在业务维度上：1)继续开拓政企两侧的数据治理业务，这是团队的立身之本。2) 深化推进数据运营业务并扩大客群。3) 将公司在深圳数据交易所项目上培养的流通交易平台规划设计的能力和经验，输出至更多项目。4) 大力推进可信数据空间方案及产品在更多试点城市落地。

7. 请介绍公司在人工智能方面的业务定位，以及相对于其他厂商，中国电子云的优势和劣势。

答：中国电子云在 AI 领域的定位是做深行业、做好平台。公司最新发布了三款平台，解决三个基础维度的问题：一是多模态的数据治理问题，通过新平台大幅降低资源获取和时间成本，目标达成 80%到 90%的效率提升；二是提供一体化的模型开发全过程管理平台，包括训练、测试、发布和管理的一站式服务；三是解决端到端的应用问题，推出智能化应用开发平台。优势包括：1) 央企背景，以数据安全为核心基础，搭建合规一体化的 AI 体系。2) 信创适配，尤其在国产化趋势下具有显著优势。3) 行业基础扎实，特别是在政务、央企等领域，精准理解客户需求。公司入局较晚，现正引入大量优秀人才来提升效率、加快迭代。

8. 公司 2024 年报里披露了公司在政务、公安等领域的垂类模型相关情况，请介绍这些模型落地的具体场景及未来的规划布局。

答：在政务领域，基于在云数方面的基础，公司快速迭代了政务垂直大模型，基本覆盖了政务服务应用。数字网格员是政务建设的基础设施，

目前公司政务网格的 Agent 可解决约 80%的居民问题，大幅提升效率并增强了覆盖率。在公安领域，重点是服务打击警种和服务领域口，已在公安监所、情报指挥体系和智能协同等方面取得了良好成效。例如，在公安监所方面，通过智能化改造，大幅度提升了监管效率 and 安全性，替代了大量的人工工作，已在上海等地公安系统客户中使用。未来，将拓展至包括国防军工、科研、医疗、交通、能源在内的行业，并在现有标杆客户基础上进一步推广。

9. 公司数据要素业务技术路线是什么？相较于其他公司有什么特点？近期有何业务进展？

答：目前国家试点数据基础设施包含六条技术路线，如隐私保护计算、区块链、数据元件、数联网、可信数据空间等。中国电子云的核心技术路线是围绕可信数据空间构建，同时结合自身优势和客户需求，进行技术路线的扩展和包装。产品特点包括：1）云数一体的数据基础设施，即基于可信数据空间构建分布式、云网安融合的流通环境，并充分利用公司在云技术上的优势，实现跨云开箱即用、动态伸缩。2）可信管控，从数据接入到流通全过程提供身份可信、过程可控、结果可证的服务。3）引数赋能，将中国电子云数据港的丰富数据资源引入客户的数据空间，增强数据价值；4）全栈运营，将公司在公共数据授权运营和数据交易方面的实践经验融入设计中，实现数据的运营流通和交易闭环。

目前业务进展体现在三个方面：1）积极参与国家首批 20 个数据基础设施试点项目，现正在若干一线城市深度参与。2）在行业基础设施建设中，特别是在药监、汽车、种业领域探索实践。如：药品方面，在国家药监局的指导下，联合合作伙伴发布药品可信数据空间，合作的第一个场景医药产业合规经营与精准投资决策场景，入选国家数据局第一批重点示范场景；汽车方面，与中国汽车流通协会等合作，发布汽车数据空间产品，在二手车销售、汽车维修、汽车保险及汽车进出口等领域拉通盘活现有数据资源，解决相关需求。3）参与若干城市申报重点项目，参与城市级可

信数据空间建设。

10.作为独立董事，如何评价公司在公司治理、信息披露等方面的合规性与透明度，以及企业文化、管理团队的整体氛围？

答：公司已建立了较为完善的公司治理架构，包括健全的董事会专业委员会及内部控制体系。独立董事在参与重大决策（如关联交易、战略投资审议）时，始终保持独立性，严格履行监督职责。公司每年聘请会计师事务所对财务报表进行审计，并同步开展内部控制专项审计，通过双重审计机制确保风险识别与防范的有效性。关于信息披露，公司遵循“真实、准确、完整、及时、公平”原则，并通过公告、业绩说明会、投资者热线等多渠道保持透明沟通，报告期内未收到监管处分。公司管理团队具有丰富的行业经验与执行力；下属中电二、三、四公司、中电建设以及中国电子云等公司，从一线员工到高管人员，亦具备创新、踏实、奉献的精神风貌，能打胜仗、打硬仗，代表了深桑达鲜明的文化特征。作为独立董事，未来也将从维护广大投资者，特别是中小投资者的利益出发，加强自身的建设，为企业发展提供更多视角和建议。

11.公司《向特定对象发行股票募集说明书（注册稿）》显示，公司拟发行不超过 3.4 亿股，募集金额不超过 25 亿元。公司现股价在 20 元左右，公司顶额发行的情形下发行价仅为 7 块多，比市价低太多。请公司予以解释。

答：公司定增事项经历了一年左右的严格审核，在本月上旬终于取得了证监会同意注册的最终批复。3.4 亿股的概念，是指根据非公开发行相关规定，本次发行股票数量不能超过发行前公司总股本的 30%，就是不超过 3.4 亿股；目前公司尚未启动发行工作，发行价格现无法确定，而是根据发行时认购对象的竞价结果确定，且不得低于发行期首日前 20 个交易日上市公司股票交易均价的 80%，并非用募集资金总额除以最高发行数量。

|          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>12.希望公司能加强投资者回报，提高分红次数和分红金额。</p> <p>答：公司高度重视股东回报，制定中长期分红规划，实现对股东持续、稳定、合理的投资回报。自 2022 年起，公司分红总额和分红比例也在逐年提升。上周五召开的 2024 年度股东大会，审议通过了公司 2024 年度利润分配预案，每 10 股派发现金 1.2 元，分红总金额达到上市以来最高。2022 到 2024 三年累计分红金额，占三年累计归母净利润的比例为 71%，其中 2022 年虽然归母净利润是负数，公司仍然分红 9000 余万元。未来，公司将持续专注主业、稳健经营，采取各项措施致力于追求归母净利润的稳健增长，为投资者创造长期可持续的价值回报。</p> <p>13.请公司介绍“两金”治理工作进展。</p> <p>答：从 2024 年财务数据来看，两金确实有了一定的增长，但也要看到两金中尤其是应收账款，主要是一年期以内的，占比达 67%。公司管理层将两金治理，作为生产经营工作的一项核心任务来抓，从一季度数据来看，各项治理措施也初步达到预期效果。国家各项化债政策，也直接和间接地对公司回款有很大帮助。</p> |
| 附件清单（如有） | 无                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 日期       | 2025-5-19                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |