

证券代码：300541

证券简称：先进数通

编号：20251119

北京先进数通信息技术股份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：
参与单位 及人员	深圳市路演时代科技有限公司：陈旺 东北证券股份有限公司：张竞文 万和证券股份有限公司：李瑞 北京维英资本管理有限公司：安迪 南京金友私募基金管理有限公司：李尊 国中长城（天津）资产管理有限公司：刘志强 中财招商投资集团：董永 北京中证焦桐投资基金（有限合伙）：李建东 本见投资（北京）有限公司：王之鑫
时间	2025 年 11 月 19 日
地点	公司 B 座 4 层大会议室
公司接待人员	董事会秘书：刘志刚 证券事务代表：徐娜
主要内容	
1. 公司在 AI 方面有哪些部署，未来如何提升自身附加值？ 目前，公司在 AI 服务器方面主要是与华为、超聚变合作，已与超聚变合作推出 AI 企业知识库一体机，代理华为相关产品，并且公司基于华为昇腾技术底座，成功打造了自有品牌的 AI 大模型应用一体机，进一步丰富了我们的 AI 产品矩阵。 公司的研发项目，如交易线的 Starring 系列、数据分析线的 Shark 系列，也在积极引入 AI 技术，进行有机结合。 展望未来，公司将持续拓展 AI 技术的应用边界，加快 AI 解决方案的研发与市场推广步伐，以创新驱动业务持续成长，实现更高质量的发展与突破。	
2. 公司最吸引投资者的亮点是什么？未来的战略布局是什么样的？ 作为一家以信息技术服务为核心的企业，我们始终将强化核心技术能力与持续创新视为公司发展的基石。为把握人工智能技术带来的战略机遇，公司积极推	

动 AI 技术应用的战略布局，并与上游合作伙伴深化在云基础设施、大模型技术及行业应用等领域的协同合作。

为应对单一行业客户可能引发的业务规模缩减风险，近年来公司积极拓展新的行业客户，以期缓解传统客户领域收入可能出现的下滑趋势。目前，大型互联网企业客户及烟草行业客户已逐步成为公司重要的客户群体。

3. 公司短期借款金额较大，现金流压力也比较大，可以说明一下吗？

今年，我们的 IT 基础设施建设业务快速扩张，在半年报中提及，受惠于全球人工智能及大模型技术浪潮的强劲驱动，客户相关需求呈现大幅跃升，这一趋势在三季度依然保持，这也使得公司前三季度的采购支付大幅增加。

项目执行与回款存在正常周期，部分项目未达到收款节点，尚未转化为现金流入，导致经营性现金流出现阶段性投入大于回收的情况，财务费用也有大幅增加。

目前，公司银行授信充裕，且融资成本在行业内保持较低水平，资金保障坚实。同时，公司也在按合同时间节点向客户收款，预计在四季度会有所缓解。

4. 公司股权比较分散，在做重大决策、执行决策时是否会产生分歧？

公司股权分散的现状是历史形成的，时间跨度较长，过程较为复杂。公司原始股东、员工仍然是公司最大的股东群体，在可预见的将来，公司治理架构将保持稳定。

公司核心管理层合作多年，已形成高度成熟的决策机制与高效的执行能力，这为公司战略的连贯性与经营的稳定性提供了坚实保障。

信息技术公司股权分散并不罕见，人才是信息技术公司最有价值的资产，我们认为公司核心管理、技术团队持有较大比例公司股份，对保持公司长期、稳定发展将起到积极的作用。

5. 公司是否有尝试过出海业务？

2024 年 8 月公司在中国香港设立全资子公司香港先进数通信息技术有限公司，负责中国港澳及东南亚业务开拓，尚处于初始阶段，业务规模比较小。

曾有合作伙伴邀请公司共同在国外做项目，公司在这方面保持谨慎态度，核心策略是聚焦国内主业、稳健发展。

6. 请介绍一下公司目前的订单情况，年底在银行有较多投标吗？

银行的采购计划主要在上一年年底到第二年一季度制定，较大比例在每年上半年进行招标，在年底主要是确认收入及回款较多，相对来说，年底在银行投标很少。来自金融行业客户的收入存在明显的季节性特征。当然，公司现在拓展了互联网行业、烟草行业客户，收入的季节波动相比以前小了一些。

在 2024 年末的在手订单约为 14 亿、2025 年半年末约为 22 亿，有较大增长，目前相关合同正常执行中。

7. 请介绍公司和华为的合作关系

公司与华为合作多年，是华为多种产品的钻石经销商，是领先级 ISV（独立软件供应商），是领先级 IHV（独立硬件供应商）。钻石、领先级都是最高级别。

荣获 2024 年度 10 亿俱乐部一功勋合作伙伴奖。

华为公司会基于伙伴业绩、增长、能力等综合维度对全球合作伙伴进行评选，2025 年 9 月，本公司再度获华为全球优秀经销商奖（企业业务），为华为公司最高规格合作伙伴奖项。公司迄今已连续两年获得此殊荣。

公司主要的软件产品，均在华为服务器、操作系统、数据库等信创基础产品做了适配认证，双方共同在银行等单位合作投标。

8. 钻石级经销商和领先级经销商哪个级别更高？

钻石级是销售某类产品的最高级别合作伙伴，是面向客户的，侧重于销售能力、代表高额市场贡献、丰富的项目经验。

领先级是在 ISV、IHV 方面与华为合作的最高级别，表明公司在软硬件方面有很强的能力。

9. 公司有涉及过医疗行业的 AI 部署吗？

公司目前尚未拓展医疗行业的客户资源。

10. 公司应收账款比较高，客户的集中度怎么样？应收账款的收款情况如何？

公司 2024 年年报中应收账款账面价值约 4.40 亿元，账龄在 1 年以内的应收账款账面余额占比约 69%；2025 年半年报中应收账款账面价值约 6.47 亿元，账龄在 1 年以内的占比约 86%；2025 年三季度报中应收账款账面价值约 6.45 亿元，比半年报略低。今年上半年业务增长很快，应收账款也大幅增长。

公司主要应收账款来自大中型企业客户，主要是银行客户，客户信誉很高，绝大多数能正常回款，坏账很少。但公司仍然意识到，随着公司客户行业群体的不断增加，公司的应收账款管理势必会面临一定的挑战，通过完善应收账款管理制度、加大催收力度、提高风险预警能力等措施，主动应对以降低坏账风险。同时，公司还注重与客户的沟通与协作，建立长期稳定的合作关系，确保应收账款的及时回收，为公司的持续健康发展提供有力保障。

附件清单（如有）	无
----------	---