

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：

上海非马投资管理有限公司；上海季胜投资管理有限公司；建投资管；沅京资本；横琴人寿；嘉实基金；人保；中信保诚基金；申万资管；海富通基金；泰康资产；进门财经；五地投资管理有限公司；国寿安保；中邮人寿保险；上海青云投资管理有限公司；西部利得；上海趣时资产管理有限公司；峰岚资产；华商基金；民生证券研究院；淳厚基金；汇丰晋信；上海睿亿资产管理有限公司；东吴基金管理有限公司；上海聆泽投资基金；禾永投资；金鹰基金；长江证券自营；煜德投资；华润元大基金管理有限公司；中信保诚基金管理有限公司；华泰柏瑞基金管理有限公司；民生加银基金管理有限公司；国华人寿；源峰基金；大摩华鑫；融通基金；交银施罗德基金管理有限公司；歌汝；申九资产；华宝基金管理有限公司；诺德基金；上海利幄私募基金管理有限公司；上海国泰君安证券资产管理有限公司；工银瑞信；国融证券自营；诺安；信泰；安信基金；复星保德信人寿保险有限公司；旦恩资本；银华基金管理有限公司；谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司；和谐汇一资产管理公司；泓德基金；东方红资产管理公司；华夏基金；东方自营；天弘基金；泰信基金；南方基金；国寿安保基金管理有限公司；国投；乘

是资产管理有限公司；宁涌富私募基金；中海基金；上海冲积资产管理中心(有限合伙)；交银康联；恒生前海基金；上投摩根基金管理有限公司；华融基金；国泰基金；光大保德信基金；泉果基金；万家基金管理有限公司；浙商；汇华理财；兴证全球基金管理有限公司；瓦洛兰；彤源；中信保诚基金；富安达基金；上海涌津投资管理有限公司；亚太财险；泰康资产；中邮基金；平安资产管理有限公司；易米基金；农银汇理；中国人保资产管理有限公司公募部；国寿养老保险；国新投资有限公司；招商；德邦基金；中海基金；浙江景和资产管理有限公司；九泰基金；北信瑞丰基金管理有限公司；上海勤辰私募基金管理合伙企业

**日期时间：**

2022/10/30

**地点：**

电话会议

**上市公司接待人员姓名：**

董事、总经理 张为民；副总经理、董事会秘书 侯志平；副总经理、财务总监 陈建平；柏飞电子总经理 邢懋腾

**投资者关系活动主要内容介绍：**

一、 前三季度经营情况介绍

2022 年第三季度公司整体业绩实现较大改善，单季度实现营业收入 26.81 亿元，较上年增长 6.56%；归母净利润 1.53 亿元，较上年增长 47.80%；扣非归母净利润 1.36 亿元，较上年增长 50.13%。2022 年前三季度累计实现营业收入 69.03 亿元，较上年增长 0.47%；归母净利润 2.91 亿元，较上年增长 3.61%；扣非归母净利润 2.94 亿元，较上年增长 17.28%。公司行业数字化业务主要集中在金融、运营商与互联网、企业以及政府和公共服务四大行业，在数据治理、数据智能方面，尤其是水利、医疗等领域取得了一定突破。2022 年第三季度，公司完成收购柏飞电子，将为公司在行业数字化领域注入了新动能。依托柏飞电子的自主产品和能力，公司在金融、交通、大型企业、政府等行业解决方案的核心能力将得到大幅提升。整体上看，公司 2022 年前三季度业绩的良好表现为高质量完成全年经营目标打下了良好基础。

## 二、 问答环节

Q1: 并购柏飞电子能为公司带来多少利润? 柏飞电子有业绩承诺, 2022 年的年度数据如何?

A1: 根据盈利预测, 柏飞电子 2022 年扣非净利润不低于 1.63 亿, 比照公司 2021 年扣非净利润 3.12 亿来看, 占上市公司比例达到 50%。2022 年前三季度, 柏飞电子克服疫情等因素影响, 经营情况良好, 目前在手订单约 6 亿, 今年柏飞电子新增千万级客户 6 家。

Q2: 公司收购柏飞电子后, 客户是否能得到拓展?

A2: 柏飞电子主要为航空、航天、船舶、电子、电力、轨道交通等行业总体单位和企业提供嵌入式专用计算机数字模块和整机产品。在先进制造领域, 柏飞电子为轨道交通龙头企业提供信号控制产品, 为半导体装备生产商提供光刻机的控制器。柏飞电子将进一步加强对行业客户的开拓, 在国家战略背景下, 预期将有比较好的机会。

Q3: 重组完成后, 公司和柏飞电子的合作模式是何种形式?

A3: 从组织上看, 柏飞电子是一个独立的板块。从业务上看, 公司将联合柏飞电子成立联合创新部门, 利用柏飞电子设计开发能力为公司重点行业赋能, 做细分领域高价值的自主产品, 把有代表性的行业场景与柏飞电子能力进行对接。目前已看了一些机会, 在金融行业高性能交易高精度数据采集和分析领域, 公司正协同柏飞电子开发全国产化、自主安全的硬件产品。另外在智慧交通、水利等领域, 我们也将基于柏飞电子的优势, 考虑联合开发针对行业的智能计算、信息处理或工业级的设备产品。

Q4: 请介绍柏飞电子在民用航空领域的市场合作进展情况?

A4: 目前柏飞电子正在与中国商飞、电科航电等行业公司开展项目接洽。

Q5: 柏飞电子未来研发方向的规划如何?

A5: 做深做透现有优势领域, 同时积极在卫星、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。

Q6: 目前柏飞电子业务主要集中在华东地区, 未来地区分布是否会有变化?

A6: 柏飞电子在航空、航天、船舶、电子等行业拥有稳定的客户基础和广泛的客户群体。华东地区作为电子行业主要总体单位集中地, 未来仍将是柏飞电子

主要的业务区域,但是随着新业务拓展带来公司总体收入持续增长,公司在武汉、京津冀、西部等区域的收入增速也有了较大提升。

Q7: 柏飞电子相较于同行的优势如何? 对于今年的利润目标, 是否有信心完成?

A7: 柏飞电子主要有三大优势: 1、客户优势, 柏飞电子具有稳定的客户基础, 通过多年品牌打造, 客户的广度深度都有了一定的提升, 产值组成质量也不断提升; 2、技术优势, 也是最主要的优势, 柏飞是国内最早做嵌入式计算机模块的企业, 经过 20 年的不断积累, 是行业内唯一一家拥有全系列处理器设计能力的模块供应商, 也是最早致力于计算机模块国产化的企业。2012 年开始研发全国产化计算机模块, 为近几年的国产化替代打下了坚实的技术基础。行业内为数不多的具备从板卡级、整机级、系统级产品的全方位研制与开发能力的企业, 技术实力得到了客户的广泛认可; 3、股东优势, 柏飞电子在进入上市公司之前大股东为电科数字集团, 电科数字集团是中国电科定位的唯一的数字计算平台, 柏飞电子在电科数字集团的牵引下, 将成为电科数字集团数字计算平台的有力支撑者, 也是中国电科安全可靠计算机领域的排头兵。今年柏飞电子在市场端表现不错, 在手合同情况良好, 在交付端由于疫情和芯片供应造成了一定的压力, 但是公司会全力以赴, 有信心完成全年目标。

Q8: 公司第三季度业绩增幅较快, 主要原因是什么, 第四季度能否保持?

A8: 2022 年前三季度公司签约情况与 2021 年基本持平。公司积极克服疫情等因素影响, 落实了项目、工程的交付进度, 收入略高于去年。从扣非净利润来看, 同比增长较高。展望全年, 公司经营情况比较明朗, 同时疫情影响也逐渐消除, 公司有信心完成全年业绩目标。

Q9: 2022 年前三季度, 公司销售费用增长很高, 原因是什么?

A9: 公司销售费用的增长主要与人员扩充有关。近两年, 公司向金融、交通、水利、医疗等行业拓展以软件为核心的数据智能应用新业务, 每年新增较多软件开发人员, 人员增长带来部分刚性费用的增加如办公场所扩租、人员薪酬增加等。

Q10: 公司货币资金、现金流有所下滑的原因是什么?

A10: 2022 年前三季度, 公司业务回款速度受到疫情等因素影响有所减缓, 公司采购支出维持往年水平, 因而从三季报来看经营性现金流流出较多。

Q11: 公司是否能拆分一下业务板块, 各个行业的业务占比是多少?

A11: 从行业来看, 主要分为四个行业。2022 年前三季度, 金融行业收入占比 48%左右, 客户主要集中在银行、保险、证券、互联网支付公司等; 运营商和互联网行业收入占比 14%左右, 主要客户有中国电信、中国联通、中国移动、BATJ 等, 同比增长了 15%; 大型企业行业收入占比 30%, 主要客户为半导体、汽车、电子、新能源等制造业客户和零售、餐饮、娱乐等商业客户; 政府和公共服务行业占比 8%, 同比增长了 13%。

Q12: 公司如何看待金融科技未来发展前景?

A12: 金融科技是数字经济发展的核心领域。金融行业正在进行金融科技能力建设和投入, 预计“十四五”期间需求旺盛。2021 年, 公司金融行业收入增长超过 30%。长期来看, 公司对金融行业看法比较积极, 后续将会保持相对较强的增长。

Q13: 请介绍公司金融信创生态实验室最新进展?

A13: 金融信创生态实验室是支撑金融行业信息技术应用创新而建设的重要基础设施, 由人民银行金电集团牵头, 公司是授权实验室之一, 在前期建设推广中发挥了积极作用, 在总体架构、技术方案、运营管理、标准制定等方面是重要的参与单位。目前公司还与银行、保险、证券行业头部客户分别签署战略合作协议, 在金融信创领域开展合作, 协助其建立信创体系和规范。

金融信创生态授权实验室主要进行业务咨询、系统软硬件测评, 但对于客户后续系统规划以及客户和公司的合作粘性有重要影响。头部客户的认可有助于公司持续拓宽竞争优势。

Q14: 看到华讯网络近期获得了 CMMI 5 级认证, 以及和亚马逊有业务合作, 公司对于华讯网络未来发展的规划如何?

A14: 华讯网络是公司主要子公司, 收入占比 80%, 是公司主要利润来源。目前华讯网络发展方向用 12 个字概括是“云网融合、安全可信、数智引领”。

一是在数字化背景下做好“云网融合”。云和网络是公司的传统优势领域, 经过 20 年的深耕, 公司云网基础设施方案、技术和服 务在行业领先、口碑良好。公司将根据技术变革, 抓住基础设施转型的契机, 做大做强。

二是“安全可信”, 即信创和国产化。因为国际国内环境的变化, 从斯诺登

事件开始，公司经过 8 年左右时间在产品结构上有很大的调整。2014 年前，公司产品生态 90%以上都是国际的头部企业，现在公司主要打造五大生态，（一）是信创生态，和华为、飞腾等，包括操作系统和数据库等厂商合作；（二）是国产化生态，如华为、华三、浪潮等非信创的产品；（三）是国际生态，仍有比较好的基础，将视客户需求继续巩固，做大份额；（四）是云的生态，公司是亚马逊在国内重要的合作伙伴，业务规模约 1 个多亿；公司和阿里、腾讯、电信等云公司也有全方位合作，成为云生态领域的重要参与者，为客户提供建云、上云等服务；（五）是大力发展 ISV 生态。

三是在“数智引领”方面围绕交通、水利、医疗、金融行业为客户数字化转型提供数智软件方案，以大数据平台、智能化平台为抓手，打造自身能力平台。今年公司新增人员主要投在大数据和人工智能领域，约 200 多人。除了自身能力建设外，公司与行业重要头部软件商合作，将公司的数智能力和一些行业核心平台进行整合，给客户完整的解决方案。近期公司与阿里云合作中标了兴平市城市大脑项目，在昆明、四川的交通大脑项目也有项目落地，在水利行业今年取得了重要进展，在 5 个省“四预”项目累计中标 1 个多亿。

综上，华讯网络主要围绕“云网融合、安全可信、数智引领”三大核心策略，在云网方面做大做强，在信创方面做好生态，在行业数智方面围绕金融、水利、交通、医疗四个重点行业，快速增长。

Q15：联合创新部门的人员构成情况如何？

A15：柏飞电子和公司都会安排人员，同时也会考虑招聘一些行业内的专家，一起进行新业务的探索。