

证券代码：000034

证券简称：神州数码

## 神州数码集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20180330

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	招商证券、方正证券、华创证券、华金证券、泓德基金、诺安基金、长富汇银、超赢投管、盛势投管等机构的代表。
时间	2018年3月30日 17:00-18:30
地点	北京市五洲皇冠国际酒店皇冠宴会厅 B 厅
上市公司 接待人员 姓名	神州数码集团董事长兼总裁          郭为 神州数码集团副总裁                  叶海强 神州数码集团副总裁                  张赐安 神州数码集团副总裁                  周立达 神州数码集团财务总监                辛昕 神州数码集团董事会秘书              王继业 神州数码集团投资者关系总监        刘昕 神州数码集团投资者关系经理        高震寰
投资者关系 活动 主要内容介绍	<b>一、公司管理层总结了 2017 年度经营情况，并重点介绍云业务的发展情况：</b>  2017 年公司表现优异，收入 622 亿，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 3.4 亿元。截止 2017 年 12 月 31 日公司总资产规模 242.7 亿元，归属于上市公司股东的净资产 33.5 亿元，较好地完成了董事会制订的经营和发展目标。

2017年云收入2.02亿,毛利率33.3%,今年是云计算业务突破的一年,云计算业务从无到有,毛利水平远远高于传统业务,公司云业务战略转型初见成效。咨询、迁移、开发、运维等云服务收入实现了快速增长。现有客户主要覆盖汽车、快销、保险等云化程度比较高的行业,同时传统工业企业上云潜力巨大。

2017年,我们收购了上海云角100%的股权,整合公司云计算优势资源,加强云赋能,成为目前国内云计算市场领先的MSP。公司目前具备了从设计到开发到持续优化的全生命周期的云专业服务能力,同时积累了包括大数据、物联网、人工智能、混合现实等17类自主知识产权的公有云解决方案,拥有国内领先的自主研发云管平台。这个云管平台目前可以对接主流的阿里云、Azure和AWS等公有云资源,为客户提供跨云管理、收计费以及自动化运维服务。

未来,我们会继续打造神州数码云业务生态,整合更多的云服务提供商、AI和IoT供应商以及数据服务提供商。通过整合、梳理自主研发技术,向合作伙伴推出资源的转售和增值服务,提供开箱即用的神州数码企业数字化云服务,赋能合作伙伴。通过合作伙伴去实现中小企业和企业级客户的上云和用云,价值链条里面原始的云服务提供商和IoT及数据提供商提供最原始的数据资源,神州数码进行汇聚整理和服务的付出,实现能力的输出。通过我们的渠道合作伙伴进行客户的感知,最终实现客户价值的体现。

公司将依托自身技术、渠道、品牌等资源优势,与云服务提供商广泛合作,帮助其云业务在中国市场落地运营,并基于其原始云产品,不断设计并提供更贴近客户数字化需求的自有品牌增值云服务方案。最终实现包括客户、厂商、渠道等在内的全生态价值共赢。

## 二、公司管理层与投资人进行了问答交流,主要内容如下:

### 1、2017年公司云计算业务毛利率30%多,未来是继续会有提升还是大概是30%多的水平?

答:云业务毛利率达30%多,说明云业务的价值和技术含量非常好,这也是我们坚定往这个方向转型的主要原因,未来我们希望可以稳定。公司目前在集中资源推动云业务的增长,未来公司云业务的收入目标是每年翻一倍,我们希望云业务的毛利能够保持稳定,也许随着规模的扩大会适度下降一点。但是我觉得即使下降一点,对于我们来讲是一个非常好的毛利水平。这种转化,如果公司真正的收入比例里面云的收入大规模转化出来,价值将是非常巨大的,这是一定要做起来的。毛利率也是公司云计算部门KPI里明确的,就是要保持住毛利率。公司未来费用会全面集中向云投入、在云的技术上投入,我们要求全员去上云角的课程,全公司所有人都要去学习什么是云、什么是云的技术、如何去销售云、如何做云的服务,这些都是需要成本的。我们所有的开支,其他的开支全部要减,但是

围绕云的开支实际上是开放的。

**2、 教育科技方面，公司在包括收购启行教育之后有什么科技技术应用的打算？其实教育科技这一块很多相关的企业都已经做到相对比较好的，我们的切入点是哪些方面？**

答：关于教育科技，我们不是办学校，而是向素质教育方面转型。怎么样去做素质教育？比如今天所有人都是应试教育，都是通过一个高考来上学，但实际上是对天性的一种抹杀。如果你是学艺术、设计的，可能就要有单门的辅导。但是主要是靠个人，不可以批量化。怎么能探索一种批量化素质教育的東西？我们推进和启行教育的合作，就是我们看到在出国留学的环节里面孕育着素质教育的可能性，用云的技术或大数据的助力做起来。现在中国在提倡从中国制造到中国创造到中国设计，我们要大量培养这样的孩子，怎么培养？用传统的方式是培养不出来的，国家要办类似的校园，利用新的技术来培养孩子的专长，然后实现一条龙的一直在相关院校读书。这个是我们教育科技要做的。

我们认为未来素质教育考生会占到相当大的比重，大家不只是高考一个门槛，有更多的道路帮助发挥小孩子的创造力。中国的创造力和创新力还是不够，我们的教育制度需要改革。怎么样去改革呢？我们在探索一些新模式。举个例子，MIT 有一个课程就可以让最优秀的高中生，每星期到 MIT 学习，学数学的去建模，把波士顿地区交通数据给到了这些孩子，可能首先从方程做起来建模，然后再到傅里叶变换，最终变成马尔可夫过程，通过一系列的控制理论的方法要求他们去做。这样可以挖掘高中生的潜能。我们希望把这样的教育引入中国，挖掘小孩子的天赋。我们是搞 IT 行业的，也希望 9 岁、10 岁的儿童可以像学数学、物理一样接受 IT 教育，这是我们要做的。

**3、 国际化方面，深圳建的国际创新中心，上周公司也跟华为签了全球的合作伙伴，是不是在国际化业务方面也有一些想法呢？**

答：跟华为的合作是我们试着往外走，把中国一些好的产品带到海外去，一个非常早期的探索。华为在全球一共有八家合作伙伴，我们是中国的第一家，在全球是第九家。

深圳的国际创新中心是我一个长期的梦想。我们想更早期地把国外一些先进的技术，通过合作的方式引入中国，来培育我们自身的技术能力。我们不是简单地换取一些集成的技术，而是换取一些原始创新的技术。国家现在提出了“中国制造 2025”，中国经济确实是需要原始的创新，仅仅学习别人的东西完全不够了，我希望利用我们在中国客户的基础，以及广泛的合作伙伴，把国外的技术很早期地带进来，嫁接国外早期的原创技术。我的梦想是在中国的主要城市建立一个国际创新中心，然后神州数码把全球的合作伙 伴、最有创意的合作伙伴全部带到中国来，等中国做完了，再走到海外去，真正把创新带到国际上去。

**4、 现在习主席提出来“数字中国”，其实在若干年之前郭总已经提出来**

**数字中国，包括公司名称都是 Digital China，请您帮我们勾勒一下公司数字中国的愿景？**

答：我们在 2000 年起这个名字的时候的本意是希望在民族复兴的伟大道路上能出一份自己的力量，以数字化作为一个突破口。当然在做的过程中，随着时代的演进其实在发生着很大的变化。对于今天来讲，我觉得很重要的一点就是在物理世界之外存在着一个 separate space，所谓的数字化中国就是中国能不能在 separate space 有更大的话语权，中国的版图不仅仅是今天物理上的版图、地理上的版图，其实还有一个更大的版图。这是数字中国的一个很重要的东西，我想习总书记在乌镇大会上讲的就是这个东西。我们能做的工作比较有限，第一个是基于这个应用到各种各样不同的场景上去。大数据很重要的一个载体就是云。神州数码要成为一个云的虚拟运营商，也就是我们以客户为中心，帮助客户把云的工作做好。第二个，我们希望把这些东西在教育行业里面去深度融合，为整个教育行业去赋能。中国学校的信息化是很落伍的，这就是我们的机遇。在这个地方如果能够把数据的概念体现出来，是非常有意思的。当然大的来讲，像刚才讲到的数字中国，我觉得其实是一个特别宽泛的东西。我们不仅仅是做云的虚拟运营商，还要做大数据的虚拟运营商，把数据采集进来之后去运营、管理。我们做数字化中国的目的，一是希望改善今天的生产环境，另一方面是希望提升整个中国的产业和人的竞争能力。我们希望通过数字化中国，能够让全中国的人都感受到世界的脉搏、世界的变化。我们第一步是希望先把企业、先把教育行业这件事做起来。对于神州数码来讲就是把教育打通，推动整个教育行业在大数据上的赋能。

**5、公司在 2017 年收购了上海云角，请问在接下来有没有其它的投资计划？将来是不是也会考虑百分之百收购？**

答：做传统行业的 IT 公司怎么样向新的行业去转化？一方面我们自己要改变，另一方面要借助外力，所以我们收购云角，不是从一个简单的财务价值上来考虑，而是考虑对整个公司转型的价值。因为我们在前期考察的时候，发现云角是目前中国最领先的云管理平台 and 技术的拥有者，所以我们觉得把这个技术拿进来对于我们整体改变自己是非常有利的。一开始是拿了少部分股权，想做技术上的嫁接，后面大家觉得合作不错，觉得全面合作可能更有帮助，就百分之百的收购了。类似于云角这样带有方向性的，我们肯定是要百分之百来并购。当然换句话说，我们不想做一个简单的少数股权投资，意义不大。我们就是相中了大家就一起合作，汇聚到一起去共同完成一个新的梦想。这是我们的一个理念，我们都是为了数字中国这样的梦想，在战略上为了做云，大家一起来做这件事情。

**6、请简单介绍一下目前对启行教育并购的进展？**

答：公司在 2017 年 9 月 29 号停牌启动重大资产重组，12 月公告了收购的重组方案，12 月中下旬收到了深交所的第一次问询函，公司按要求在 1 月初公告了回复的意见。1 月 10 日公司收到了交易所的第二次问询函，交易所有一些问题咨询到证监会，会里目前应该还是在讨论过程中。

按附件清单

(如有)	
日期	2018年3月30日