**北京数字政通科技股份有限公司**

**投资者调研活动会议记录**

北京数字政通科技股份有限公司（简称“公司”或“数字政通”）于 2019年4月25日以电话会议的形式举行了投资者交流活动，会议具体情况如下：

公司参会人员：董事会秘书、高级副总裁、董事邱鲁闽先生；证券事务代表许菲先生。

参会机构：东方基金、中原证券、中国人寿、兴全基金、北京衍行投资、华信资管、华泰柏瑞、同伟投资、大成基金、东兴基金、平安证券、幸福保险、征金资本、招商证券、泓嘉基金、罗政投资、银河基金。

**一、董事会秘书邱鲁闽先生总结2018年度发展情况和2019年发展目标**

总结公司4月25日发布的2018年年报以及2019年第一季度季报的情况，首先是要针对2018年业绩下滑的事情，向各位投资者表示真诚的歉意，这个也是数字政通自2010年上市以来，首次出现业绩下滑的情况。公司确实面临着一些行业形势的影响，以及业务结构调整的影响，最后造成这个结果。

首先是财务方面，2018年公司的主营业务收入略有增长，增加了7.14%，但是归母净利润下降较多，下降了30.9%，扣非之后依然下降了24.47%。导致这个情况的主要原因是我们在2012年进军到平安城市智能交通领域，当时收购了汉王智通，现在改名叫数字智通。数字智通17年净利润700多万，已经出现了不好的迹象，商誉也做了一些减值，18年由于受整个大的环境影响，尤其是整个安防领域的激烈竞争，数字智通亏损了4000多万。再加上商誉减值的影响，对合并报表的影响7000多万。如果这块扣除掉，剩余的主要是上市公司母公司这一块，以及我们在2016年收购的做城市地下管线的保定金迪子公司，这两块加起来，18年的净利润达到了1.89亿。如果扣掉数字智通亏损的部分，其他的部分实际增长16%左右。

还有两个重要的影响，是应收款和现金流。2018年公司的各种应收款大致保持在12亿左右，与17年相比没有太大变化，遏制住了过去连续3、4年以来应收款持续快速增长势头。与之相对应就是经营性现金流表现不错，在2017年以及以前的几个年度连续下滑，2016年经营现金流是2400万左右，2017年下滑到-3600万，2018年实现了1.76亿的净经营性现金流，同比增加将近600%。结合应收款和现金流，体现了18年在整个大环境下，尤其是我们所面对的电子政务领域，各地政府的财政预算比较紧张的环境下，公司加大了项目的管理力度，从项目的工程建设周期，到应收款的催收，到相关的财务处理、税务的处理等等全面提速，也加强了很多监督的环节，由此把应收款的持续增加势头给遏制住了。在各种因素的共同作用之下，18年现金流取得的成绩让管理团队比较欣慰。公司同行或者其他的上市公司，18年遇到的最大的困难都是现金流的困难，公司的经营和发展都会产生很大的问题。截至2018年底，公司账面现金余额超过八个亿，也为公司下一步的持续健康发展奠定了非常重要的基础。

2019年一季度收入增加较多。因为公司前几个季度现金流一般都负的比较多，靠最后季度来调整。2018年第一季度的现金流是-1.3亿，2019年是-1.1亿，其中还有2000万是做银行票据的贴现，实际到手的现金流是-9000万，虽然还是负的，但是比去年同期在收入增长情况下，现金流在持续好转。整个2019年乃至后面的财务规划，是希望不断地录得正的更多的经营性现金流，保证公司业绩的持续健康的增长。

在业务板块，业务结构方面，基本上按三个维度披露，是软件，系统集成和运营服务。2018年软件和系统集成收入在整个收入略有增长的情况下基本持平，但是运营服务业务增长较多，同比增长了23%，达到了5.58亿，在2018年全部收入占比已经达到了43.29%。这个事情是我们有意为之的，因为数字政通的业务结构一向是政府项目，有两个问题。第一是收入结构的不均衡性，前三个季度收入和利润归集都比较少，全靠最后季度，这跟政府的采购招投标结算验收付款的流程直接相关联。第二个是业务的可持续发展能力。比较而言，运营服务业务的可持续性以及的客户粘性要好的多，公司从2012年进入到整个电子政务运营服务的领域之后，持续加大这方面投入，所以到18年在其他的收入基本持情况下，运营服务增速较快，增长了23%。

业务毛利方面，软件业务毛利率48%，集成业务只有5%的毛利，运营服务业务是25%的毛利。从整个合并报表来看，毛利率比2017年有所下降，特别明显的是系统集成的毛利率下降了7-8个点。如果分开看，毛利率下降的最主要的原因就是数字智通子公司的亏损，尤其是在系统集成方面下滑的比较多，把系统集成和软件业务的毛利拉下来了。具体到母公司以及保定金迪，18年软件业务毛利率是略有提升的，集成业务比较稳定，运营服务略有下降。对于运营服务业务，因为其收入增速达23%，公司在营销和本地服务网络的建设方面，以及服务人员的薪酬体系的调整方面，在2018年做了一些投入，使得毛利有一点降低。但总体来讲，剔除数字智通的影响，整个公司的毛利在2018年是稳中略有升的。第二就是公司非常关注运营服务业务的毛利率的情况，在18年本地服务网络以及人员优化调整之后，希望19年运营服务的业务的毛利率能够扭转这种趋势，能够有所提升。

另一个比较重要的因素是人工成本。18年公司的人工成本为3.3亿，同比增加了26.6%。在收入基本持平的情况下，人工成本的增加，对轻资产公司会造成比较大的影响，对整个经营业绩也产生了影响。人工成本增加最主要就是工资的问题，公司过去几年人工成本一直在涨，这也跟目前IT整个行业的薪资结构的趋势正相关。我们认为17、18年基本上已经达到了上涨的高峰，2019年绝对值可能还会涨，但是幅度可能会比17、18年有所下降。我们在2019年年初也推出了新的一期员工股权激励计划，所以也希望2019年在公司的业绩取得新的发展和进步的时候，公司在二级市场表现也要比前两年要有所改观。如果二级市场表现好，员工获得了收益，减少了工资成本增加的压力，反过来会促进业绩的提升，也是一种双赢。

**公司2018年以及2019年在业务方面的情况：** 2019年的3-4月份，新概念不断提出，包括边缘计算、数字孪生、泛在物联网等，对于数字政通来讲，一方面在认真学习市场上的新需求、新理念，另一方面要根据客户的具体特点来安排规划业务发展。

目前公司最重要的两个业务的重点，一个是城市运行中心，另一个是行业云。城市运营中心方面：国家行政体制改革，尤其是以大部制为核心特点的行政体制改革的需求，产生了电子政务的融合化需求。近两年随着整个行政管理体制改革的推进，国家很多电子政务数据打通的速度超乎想象。数据在不同的管理部门，在不同的机构直接打通了。尤其是18年12月份，习总书记参观了上海市浦东新区的城市运营中心，对整个城市运行的城市运行中心的建设做了指导的意见，体现出了非常深层次的未来变革需求，以后的政府行政管理，要以老百姓为中心，从这个城市基层实际情况出发，来构建整个管理的体系。公司也针对市场的特点，从2018年下半年开始，有针对性的大力投入这方面的技术开发和市场推广工作。相应来讲，我们整个市场空间的规模也会越来越大，这是我们去年做的最主要的业务方向。

第二个业务方向是18年整个行业在讲行业云的问题。在整个电子政务领域推广行业云，它的时间和难度比小微企业或者特定的行业更长更大。但是大的趋势是一样的，最后如果要实现数据的打通，要实现这些数据的分析，不可能再去做信息的孤岛。虽然我们现在很多的系统也是BS的结构，但是这些BS结构未来都要求数据打通，业务流程也要打通。在这个大的背景下面，上云是不可逆转的趋势，只不过是快一点还是慢一点的问题。对于数字政通，从传统的这种业务模式往云上转，也是蛮痛苦的过程，抛弃传统搭建起来的体系转变成基于云的体系，对公司的挑战也是蛮大的。涉及的部门比较多，管理要素比较复杂，所以对我们来讲是革命。去年以来我们第二个最重要的业务发展模式就是要努力把我们原来的城市管理的业务推到云里边去，我们叫城市管理云。这个在去年做了若干试点和示范的项目，包括结合国家住房和城乡建设部，在全国各个省推广省平台，然后市县乡一体化平台等等，也包括我们利用浙江省、广东省等地要求电子政务上云，这种外在的推动使得我们有机会把一些新的系统，直接放到阿里云浪潮云腾讯云上。

数字政通经过过去十几年从一家北京的公司发展一家全国性的公司，现在全国覆盖的城市超过500个，承建的项目超过2000个，对公司的整个经营成本造成了不小的压力。在全国各地注册登记的分公司子公司合计加起来已经超过一百个，主要以分公司为主，这些都是经营管理成本。但是全国各地的经济发展水平、信息化的发展水平是参差不齐的。所以在17、18年这两年，公司也在不断优化业务发展的模式，调整结构。2019年会更加坚定要突出我们的中心城市的发展战略，在这一百个核心城市，更加做好精耕细作，把城市运行中心和云化的业务，以及运营服务业务，在这些城市更加全面地落地。中心城市战略也会不断优化公司盈利结构，是提升我们的盈利水平的重要工作重点。

**二、提问环节**：

Q1:关于数字智通，18年也提了一些商誉，19年公司经营情况怎么样的，业绩的持续性到底怎么样？

A1：关于数字智通：我们认为数字智通有不错的团队和业务基础。从16、17年乃至18年业务下滑，除了我们自身的管理的一些问题，比较大的还受到了整个行业的影响。原来数字政通最主要的盈利来源是智能摄像机的销售，在当年毛利润以及市场地位是非常不错的。但是这两年行业的发展变化非常剧烈。公司原来走的是高质量路线产品特点，但是到了17、18年以后，这个产品基本上很普遍了，都已经相差无几，技术同质化的速度非常快，所谓的技术优势荡然无存，但是成本就倒过来了，价格的差距就很悬殊，导致我们的这种业务模式就无以为继了。我们在2017年已经开始从硬到软做“雪亮工程”，在云南、甘肃、吉林、山东等等很多地方参与雪亮工程项目，试图利用软件平台的研发优势，抵消一些硬件成本的劣势。但到2018年以后，各种平台层出不穷， 17、18年又进来一大批包括互联网公司，做雪亮工程的难度变得相当高， 18年以后进一步做了转型。雪亮工程的核心叫平安城市的视频大数据，我们18年做了城市管理的视频大数据。他们的区别就是：1.客户部门不一样，从公安部门变为城市管理部门；2.管理的重点不一样，平安城市关注最多的两个数据是流动人口，或者一些特殊人口，另一个是车辆车牌，但是城市管理的视频大数据的管理要素非常多。就目前能够看到的场景来说，可以用视频大数据做结构化分析的将近20个场景。所以从18年开始，我们的整个研发团队就为未来城市管理视频大数据的市场发展做技术储备，这部分的研发成本也是18年智通亏损的一部分原因，18年很难转化成当年的收入，但我们现在已经在一些地方，比如福州的鼓楼区、江西的赣州等一些地方，去做城市管理视频大数据的项目测试，在未来几年我们觉得发展前景还是不错的。

另外这个领域所面临的竞争相对好一些，1.不做硬件，所以与海康大华不存在强烈竞争。2.海康大华硬件的主要销售对象都是公安部门，它的软件平台可能可以接受更低的报价。但是在城市管理方面，首先我们的客户基础，第二我们对于业务场景的熟悉程度，它的标准化程度很低，我们要通过我需求的各种分析把它变成标准化的场景，在这些方面的能力，我们认为我们不弱于任何一家公司，哪怕是原来传统的安防巨头。所以对智通来讲，2018年把市场影响和产品调整好， 2019年希望轻装上阵。因为整个市场处于培育发展期，所以并不能肯定2019年数字智通能够靠视频城市管理大数据取得多么高的经营业绩，但是它对于整个上市公司报表的不利影响在2018年已经体现差不多，2019年应该不会有更多的影响。未来就看城市管理视频大数据市场发展的速度和落单的速度。

关于保定金迪，从2016年开始合并报表，16、17、18年连续超过经营业绩承诺，高的达到130%，低的也有110%。现在看2019年2020年未来的两个业绩承诺年度，公司信心非常足。1.得益于整个城市地下管线市场的蓬勃发展，基本上各个城市的投入不足，提供了市场机会。2.在行业里的竞争地位，3200家上市公司在城市地下管线的信息化全生命周期管理方面，能够跟金迪的技术水准和市场覆盖能力相PK的全国性的竞争对手并不是太多，每个地区可能有当地的项目竞争者，但是做到全国规模的，金迪是排在行业前列。竞争优势为拿项目奠定很重要基础。所以对于19、20年这家公司连续完成业绩承诺是蛮有信心的，甚至到承诺期之后，因为全国各个城市老管线需要不断的维修维护，新的管线还在不断的铺设，所以业务的可持续发展能力是有相当的信心。

综合来讲，原来公司整个二十几亿的净资产中有4.6亿左右的商誉，在去年一次性计提掉剩余的数字政通2400万商誉之后，现在全公司账面商誉是4.4亿。去年在谨慎性角度下做了减值测试，与评估师和会计师沟通后认为商誉目前存在的减值风险非常小。未来几年公司也会严谨看待这个问题。我们认为与很多同行业的公司或者其他的创业板公司相比，数字政通商誉管理风险是非常可控的。

Q2：最近对科创板的关注度很高，公司旗下也有一些子公司做的还不错，公司在科创板这方面有没有一些考虑？

A2：科创板这个话题暂时还没有提到公司管理团队的议事日程上来，在做密切观察，未来有可能小心求证。数字政通这两年也在通过参股或通过投资一些业务，但是现在只能冷静观察，未来存在大胆求证的机会。

Q3：18年收入增速由此前20%以上增长的平台回落到10%以内，其中的原因以及未来的趋势是怎样的？

A3：关于收入，从2010年上市到2017年，我们的收入增速一直都在至少25%以上，有一些年度超过40%。2018年收入的增速下来了的原因：两方面的影响，一是公司业务结构的调整，公司在2017年乃至前面曾经还是对包括PPP、垫资等项目比较感兴趣，很多5000、8000万、1个亿规模的项目也在做，都在推动收入的快速增长。公司2010年上市的时候收入是8000万，到了2017年达到12个亿，收入规模虽然还算不上大公司，但是与自己同比增速非常快。但是2018年有一些项目公司有所控制，所以对收入增速影响是直接的。二是与应收款有关系，随着收入的快速增加，应收款也同步快速增加。2017年报表显示应收款加上其他应收款与收入的规模差不多，这个对于整个的财务压力是非常大的。到2018年年底为止，应收账款坏账准备金的计提的余额已经到了1.6个亿，这对于净利润的影响是实实在在的，甚至在2018年已经超过利润本身了。这个压力对于追求收入的增长产生了直接的影响。2018年公司营销中心管理方面倡导两个东西，一个是整个项目的付款条件，另一个是毛利率水平，数字政通上市时软件业务的毛利率超过整体的毛利率70-75%以上，到18年软件业务的毛利率已经下降到40%多，集成业务毛利下降到5%，所以在18年对于新项目对毛利率提出了更高的要求，这样也对收入增速产生了一定影响。但是收入或者项目对公司来讲并不是最重要的问题,所以2018年虽然收入增长水平有所降低，但是我们有主动的管理和控制，而且就整个市场发展空间来看，收入不会成为制约公司发展的瓶颈。

**三、总结**

2019年，对于数字政通来讲，有两个方面：第一还是专注主业，一个是城市运营中心，还有就是云平台。在技术方面，公司非常关注5G技术在智慧城市中的应用，因为城市运营中心里面有很多物联网的东西与5G密切相关，公司这两年就有很多项目要落地，但是受制于技术条件，比如整个城市管网的物联网监测等等，对公司来讲都有巨大的发展机会，所以还是要专注主业来做这样的一些事情。

第二个方面就是我们也希望能够抓住一些有利的市场机会，无论是政策还是区域，比如像数字中国大会，公司希望通过在大会上的宣传来提高市场影响力。 比如京津冀一体化，我们也希望能够有更多的市场参与的机会。