

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：20190902

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 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>	
参与单位名称 及人员姓名	中信证券、海通证券、方正证券、东方证券、爱建证券、OC Capital 等机构代表参加了会议	
时间	2019年9月2日 15:30-16:30	
地点	电话会议	
上市公司 接待人员 姓名	神州数码集团常务副总裁	叶海强
	神州数码集团副总裁	李岩
	神州数码集团财务总监	辛昕
	神州数码集团技术总监兼云业务负责人	郝峻晟
	神州数码集团运营总监	陈振坤
	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
投资者关系 活动 主要内容介绍	一、2019年上半年业绩解读&下半年展望：	
	1、整体运营情况 2019年上半年，公司战略转型推进顺利，营收强劲增长，业绩稳步提升，结构明显改善。自上市以来，公司连续三年跻身《财富》中国500强，2019年排名第117位，较2018年提升11位。在2019年中国民营企业500强中，公司排名第78位。同时，在IDC发布的《中国云管理服务市场报告》中，公司2018年市场份额排名第二。公司经营发展积极向好，各界	

给予了正向的评价。

2019年上半年公司实现营业收入 423.36 亿元，同比增长 28.11%，其中云计算及数字化转型业务实现营业收入 5.52 亿元，同比增长 107.93%；IT 分销及增值服务业务实现营业收入 415.27 亿元，同比增长 27.19%，主营业务稳步推进；归属于上市公司股东的净利润 3.97 亿元，同比增长 48.23%。

上半年，公司云计算和数字化转型业务全面跑赢大势，取得高速增长，战略转型成效卓著，技术服务能力不断提升，业务范围进一步扩展，市场领先优势进一步凸显。AGG 收入 4.57 亿元，同比增长 105%，毛利率 9%。MPS+ISV 收入 9500 万，同比增长 123%，毛利率 65%，收入占比 17.2%，同比提升了一个百分点。

IT 分销业务方面，消费电子业务领域，公司精准判断市场走向，继续深化与厂商、渠道和客户的合作，大部分厂商份额保持或扩大领先优势。芯片业务从传统分销模式迈向行业应用，带动微电子业务实现高速增长；华为终端业务接近翻倍增长，厂商份额连续四年持续提升；智能硬件业务继续保持强劲发展势头。

增值服务业领域，公司进一步强化了绝对领先优势，连续多年蝉联“中国 IT 增值分销商十强”榜首。华企业级业务继续保持稳定增长，厂商份额持续提升；IBM、思科、Oracle、F5、VMware、DELL EMC、Veritas 等业务保持厂商份额绝对领先；围绕制造业全产业流程引进新产品，国内企业高端制造转型升级推动工业软件业务高速增长。

2、云业务进展

云收入增长翻番，在毛利率稳定的情况下，业务保持增长。

上半年，MSP 业务发展良好，新签世界 500 强级别客户 5 家，原有客户留存率超过 98%；公司荣膺微软年度最佳云管理服务提供商，同时成为国内唯一获得微软年度学习伙伴提名的云服务商；以 1000 分的满分成绩通过 AWS 管理服务能力审计，成为 AWS 管理服务提供商。目前我们还在进行微软 MSP Expert，Gartner 魔力象限等工作，相信下半年会获得更多的认证和资质，为客户提供更完善的服务。

ISV 数字化解决方案业务，我们拥有大量的大数据解决方案，服务零售、文旅、金融等多家头部客户。我们的大数据管理解决方案，可以部署在公有云、私有云和混合云上，为客户提供数据获取、数据处理、数据分析、数据管理&预测的全套解决方案。另外，我们与向云转型的厂商合作，如 VMware、IBM、Cisco 等，通过我们专业化的能力，帮助厂商快速向云转型。我们也与原有的传统渠道伙伴合作，帮助他们向云转型，实现神州数码最终向云转型的目标。

下半年，我们会继续全力以赴推进云战略的落地。在各项业务保持良

好发展的前提下，我们会整合各类资源，在业务领域、营销体系、核心技术以及生态协同方面，与厂商、客户、技术合作伙伴、渠道合作伙伴协同合作，为客户实现数字化转型的梦想。我们会在零售、汽车、制造、金融、文娱等行业重点发力，基于现有的解决方案，为客户提供产品化的服务。技术方面，我们未来计划建设 5-6 个研发基地和交付中心，负责云服务交付、ISV 开发和产品化等工作。

二、问答环节：

1、我们看了最近 IDC 关于云服务市场的报告，公司排名第二，市场份额 5.8%。管理层怎么看行业集中度，未来的发展趋势会怎样？

答：MSP 业务主要分为三部分：（一）运维服务；（二）专业服务，包括迁移、运维、实施和咨询等；（三）云管平台。MSP 业务涵盖广泛，是具有巨大潜力的蓝海市场。根据 IDC 和中国信息通讯研究院的报告，国内 MSP 仍有百亿的市场有待拓展和整合。公司将紧抓市场风口，通过技术创新、解决方案产品化、自动化运维工具、远程服务等方法，用更少的人力获取更多的市场份额。

2、据我们调研了解到，公司参与了 iCloud 项目的一些工作，是否可以详细介绍下具体情况？

答：目前公司还在与相关各方密切沟通，全力推进。关于此项目的详细信息我们会在合适的时间点及时地向市场公布。

3、公司在专有云、私有云和混合云领域的进展？

答：公司能够为客户提供专有云和混合云的全套服务。上半年公司与国都证券签署了最长为十年的专有云整体服务合同。专有云业务在某些特定行业有刚性需求，且项目的可复制性较高。另外，随着云技术团队的深入，我们还可以提供机房的自动化管理等 MSP 服务、信息化管理服务，基于内部网络的 IT 开发服务，以满足客户不同的 IT 需求。下半年，我们将在上述领域加大力度，争取更多项目落地。

4、上半年公司云纯服务（MSP+ISV）业务，尤其是 MSP 业务，在毛利率稳定的情况下，业绩大幅增长的原因？未来纯服务业务的展望？

答：2019 年，国内云计算和数字化产业延续高速发展态势，顺应行业发展趋势，公司云服务业务保持高速发展。MSP 业务以世界 500 强为代表的行业头部客户保持极高粘性，客户留存率超过 98%，存量客户云服务和数字化支出保持稳定增长；新拓展客户数量稳定较快增长，上半年新签世界 500 强级别客户 5 家。MSP 和 ISV 业务是公司云业务的重中之重，随着国内企业上云用云不断深入，纯服务业务将会有巨大的发展空间。

按附件清单 (如有)	
日期	2019年9月2日