中嘉博创信息技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2021-01

	7 July 5. 2021 01
	√特定对象调研 □分析师会议
投资者关系	□媒体采访 □业绩说明会
活动类别	□新闻发布会 □路演活动
	□现场参观
	□其他 (电话会议)
参与单位名称	国盛证券等相关投资者
及人员姓名	
时间	2021年4月27日
地点	公司(电话会议)
上市公司接待	财务总监李鹏宇等管理层
人员姓名	
	问题 1: 关于年报和一季报的整个经营情况先跟大家做一个整体的介
	绍?
	回答:我先给大家做一个整体 2020 年年报情况的介绍。
	2020年公司营业收入一共是25.73亿,受疫情影响,较2019年同比
	下降的 18.64%。主要的三块业务,创世漫道子公司的收入是 3.81 亿,长
	实通信是 13.43 亿,嘉华信息是 8.58 亿。新成立海南做算力出口业务的
	 收入是 146 万,因为海南的公司只成立了两个多月,有 146 万的收入。公
	 司 2020 年实现净利润是 2016 万, 同比是扭亏。基本每股的收益是 0. 0216
	 元,销售净利率是 0. 79%,净资产收益率是 0. 86%。
投资者关系活动主要内容介绍	公司资产结构情况,公司资产总额是37.19亿元,负债总额是13.76
	 亿元,资产负债率是 36.99%,覆盖权益比是 58.71%,较 2019 年下降 3.57%
	 和 9.53%。公司流动性,公司营运资本是 4.0019 亿元,流动比例是 1.29%,
	较前期基本持平。公司期末现金及等价物是 7.07 亿元。
	公司经营活动现金净流量是 2.37 亿元,基本上与前面几年是持平。
	2021年季报的情况,一季度公司实现营业收入是 5.88 亿元,归属上
	市公司股东的净利润是 1,535.93 万元,较去年同期收入上涨了 19.87%,
	较去年同期净利润上涨了 167. 46%。
	公司三块经营业务,通信网络维护、信息智能传输业务、金融服务外
	包业务。2020年通信网络维护的业务实现了13.43亿的营业收入,毛利
	率是 11.6%, 信息智能传输实现的收入是 7.76 亿元, 毛利率是 12.94%,
	金融服务外包实现收入是 4.18 亿元,毛利率是 19.06%。

问题 2:公司另外的一个点是算力业务,年初开始一直关注算力运营的业务。目前算力运营业务的交易量包括运营情况是怎么样的呢?

回答: 算力业务,海南公司在去年是启动期,在报表上只有体现了百万左右收入,一季度就已经上升到 400 多万,交易流水差不多 5 个亿左右。目前来说,这一块正在稳步的发展,同时算力业务目前受到的主要影响是人民币的升值,因为我们做的是标准的算力出口业务,所以跟客户结算是按照美元、人民币结算的。同时,随着加密数字货币市场的发展,现在国内和海外的上市公司,都需要合规出口的业务。所以目前来说这方面洽谈的客户是非常多,内部的目标目前来看是没有什么问题可以达到的。

商业模式就是:我们使用了大量的运算服务器,为海外的客户方提供计算服务,计算服务的定价以及收益几乎接近于相关联运算能力产出币的价值(市场供需关系),在政策法规上面,我们只提供了运算服务本身。在营收上,我们进行周期性定价,我们可以在未来按照一个相对固定的价格提供运算服务,也可以采用浮动的价格提供运算服务。

问题 3: 目前公司对外宣发网站上看到了跟比特微的合作,目前机器紧张的情况还存在,我们有没有正式的买入机器,开始正式的开展相关业务呢?

回答:公司过去几年通过区块链的专业机房建设和维护对行业做了深入的调研研究,也积极从产业链低价值链业务向高价值链业务延伸,公司2020年正式开展离岸运算服务,取得良好的业绩效益。2021年一季度算力收入环比大幅增长,并计划从二季度开始从算力运营服务向算力设备采购进一步延伸拓展,直接提供算力输出。

一季度小规模的做采购,我们的意向合同是五月份开始大规模的供货,现在市场上的缺货情况日趋严重,我们在上个月开始陆续做一些采购。实际上已经有机器在上线了,有小批量的机器在上线了。五月份是我们意向合同的第一个比较大的订单,五月份我们也一直跟比特微确认交货的能力和交货的时间表,目前来说还是比较顺利的。

问题 4: 我们跟比特微战略合作协议签订了三方面的内容,一方面采购运算服务器,外方面帮比特微做一些算力出口,能不能详细讲一下我们跟比特微战略合作的内容? 我们能帮他们什么呢?

回答: 我们跟比特微合作分为几个层面。

第一,运算服务器采购。无论是比特微还是比特大陆,尤其是比特大陆卖的都是期货,只有比特微还有一部分的现货在销售。这些现货可以优先的获得,同时还要满足海外的订单,海外的订单都是在去年和今年年初的时候签订了长期协议,所以这也是他们要保证供货的。在这个基础上,我们现在跟他们的协议希望能够优先获得相应的供货的保障。

	第二,未来算力出口的业务上,因为已经是我们从去年开始做的业务。手上部分的客户,会优先推荐给我们作为我们算力出口的客户。
	问题 5: 近期公司有一个中标的情况, 2021-2023 年网络综合的项目,
	还挺大的,对我们整体收入的影响还是蛮大的,能跟我们分享一下吗?
	回答:我简单说一下这次集采的情况,我们在主要客户的取得方面是
	通过中移动集团等他们的集中采购,这次投标的结果比较理想,等于充分
	保证了未来三年的总体收入和收入数量的增长。目前移动集团每三年进行
	一次集采。移动的集采全国30多个省份,不是一个标,时间点也不一样,
	是按照几个省一个包进行集采的,每一次招标基本上就是两到三年服务合
	同总的价值和服务的内容。我们去年也有几个省的招标,今年还有。移动
	的招标结束之后,很快还会有管线也是集采的标,我们也是全力以赴的在
	做准备。
附件清单(如	无
有)	
日期	2021年4月27日