

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：20220331

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（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	东吴证券、首创证券、中信证券、民生证券、中信建投、国泰君安、东方证券、开源证券、相聚资本、华商基金、海通证券、中金公司、中睿合银、中海基金、浙商证券、兴业证券、西部证券、中珩资产、懿坤资产、平安资产、华创证券、华宝基金、华安证券、国元证券、富利达资产、多士咨询、财信证券、财通基金、安信证券、工银瑞信、中国银河国际等 38 位投资者/分析师以及 30 位媒体代表
时间	2022 年 3 月 31 日 16:30-18:00
地点	北京数码科技广场\神州视讯\神州数码集团微信视频号
上市公司 接待人员 姓名	董事长兼总裁 郭为 常务副总裁 叶海强 副总裁兼首席战略官 王冰峰 副总裁 李刚 副总裁 韩智敏 财务总监 陈振坤 董事会秘书 刘昕
投资者关系 活动 主要内容介绍	一、2021 年整体经营情况介绍： 2021 年神州数码收入首次突破千亿规模，克服大环境影响，收入同比增长 33%达到了 1224 亿元。云和自主品牌增长强劲，云收入 38.8 亿元，同比增长 46%；自主品牌收入 16.5 亿元，对比去年翻番增长，达到 127%。公司业务快速增长的同时，加强了整体研发的投入，2021 年研发费用达到了 2.4 亿元，同比增长 32%。扣非净利润 6.7 亿，保持稳定增长。从运营效率来看，库存周转优化了 4.5 天，应收账款优化 5.3 天，

得益于两项重要资产的持续优化，资金效率进一步优化。

二、云和信创战略进展与展望：

云业务：

2021年云收入同比增长了46%，其中MSP+ISV收入同比增长超过了50%。云转售方面，公司已经完成了对全球主流公有云厂商的全面覆盖。今年在阿里云、华为云、微软云、AWS和腾讯云上都取得了更多的突破和能力认证。另外，公司正式完成Google Cloud和Facebook在东南亚的合作伙伴GoPomelo 60%股份的收购，成为了国内为数不多的完成全球前五大公有云布局的企业。MSP方面，公司入选了Forrester首份《中国云迁移、现代化和管理服务报告》，以及中国信息通信研究院、中国通信标准化协会主办举行的2021混合云大会发布的《混合云产业全景图》，MSP能力受到了行业肯定。公司MSP也升级成为了MSP+，为客户提供云原生架构和理念的MSP服务。ISV方面，在数据服务产业链上，公司已经构建了覆盖数据采集、治理、分析、建模、数据平台、系统开发以及策略应用等全生命周期数据价值挖掘能力，以及全生命周期数据战略咨询能力，并且构建多场景数据工具和解决方案。公司将在数据全生命周期中为客户提供咨询、分析、处理和实施等相关服务，目前已经在数据脱敏、数据分析、云上数据应用开发方面具有行业领先水平。

信创业务：

在2021年，公司自主品牌和信创布局不断得到市场的认可。公司自主品牌业务同比增长了127%，信创相关业务也增长了数倍。凭借信创行业深厚的技术积淀与实践经验，公司入围了新华社旗下媒体发布的“信创企业40强”榜单。这一年公司面临很多的挑战，但也硕果累累。在聚焦的行业领域，公司有很多的落地案例和场景。比如，公司为交通银行、国泰君安这些金融客户提供支持客户核心应用的算力底座，支持客户全栈国产化的尝试。另外，公司还提供定制化的整机柜服务器架构，以节能、高密度、快速部署、简化工程设计的理念为客户提供节点密度高、空间利用率高的整体机柜服务器。同时，公司在厦门也建设运营了国内首个鲲鹏超算中心，新的运营方式避免了传统的投资高、收益低、运维难的问题，上线以来运行稳定，得到了厦门公安局、气象局等客户的认可。

战略展望：

过去一年，公司从企业数字化转型的两个关键因素：业务敏捷化和数据资产化的角度出发思考升级公司的云战略。首先，云计算可以提供无限算力的可能，同时客户更需要云带来的敏捷能力。另外数字时代，数据成为了生产要素，数据价值将成为衡量企业价值的标准，决定企业数字化能力，也决定企业数字化转型的广度和深度。因此，数据和云计算的融合，即数云融合将能够真正为企业数字化转型提供最大化的价值。未来，公司将不遗余力地在云原生和数字原生上架构自己的服务和产品能力，整合生态力量，为客户提供泛在式的敏捷IT能力和融合数

据驱动能力，最终帮助客户在新的业务场景和新的业务模式中建立客户自有的核心能力和竞争优势。我们会有选择性地一些细分领域，如快消零售、金融、汽车等行业，跟客户一起构建融合创新的数字业务场景。

三、技术战略：

2021年下半年，公司启动了技术中长期规划的工作。从22年初开始，公司技术的研发方向、投入和布局都是依照新的规划逐步展开。在此与各位分享下公司最新的技术战略。

数字化转型和技术生态的剧变叠加带来的机遇和挑战使得国内企业需要更新完整的技术栈，因此需要各个层面的协助。其中企业最迫切需要的是全新的视角来理解数字化转型所需的关键能力以及数字化转型的具体路径。与此同时，公司在过去几年，积累了大量云、数据以及汽车零售等行业领域的解决方案能力。由此，公司充分利用自身能力，帮助客户面对数字化转型挑战，为客户提供更多的价值。

最终形成的技术战略，简称为3+2技术规划，即公司将在三个技术能力上聚焦和发力：（1）技术范式变革形成敏捷的IT能力；（2）数据洞察能力的构建；（3）数字业务战略的形成。最终要为客户实现两个目标：（1）进一步根植于新的IT生态；（2）聚焦行业，形成独特的行业数字化转型场景或者给客户以行业数字化转型路径的指导。

3+2技术规划还有一个目标，就是公司要更深地融入新技术生态。新技术生态有三种：云生态、开源生态以及中国的信创生态。信创生态和国家层面大战略有着直接关系，我们重新梳理了信创方面的核心能力，制定了更加坚实的方向规划和目标。计划分三步：第一，整机商业模式验证，已经完成验证了公司在供应链管理、客户商机挖掘、销售服务体系构建方面的能力；第二，标准型产品竞争力构建，进一步做整机结构和主板开发，逐步实现差异化拉开竞争力；第三，方案型产品竞争力构建，跟客户的数字化转型更紧地结合，推动全面信创产业生态，形成云原生可组合数据中心、双碳数据中心等新型基础设施解决方案或者行业数字工厂解决方案。

四、问答环节：

1、关于东数西算，公司有那些布局和计划？

答：东数西算政策的发布将加速推进数字新基建的落地，为相关行业带来新的发展机遇。公司目前在厦门已经成功建设了全世界第一个基于鲲鹏算力生态的数据中心、超算中心。经过两年多的发展，厦门超算中心已经取得了可喜的成绩。公司希望可以继续推广复制厦门超算中心的业务模式，满足东数西算和国家信创的需求。

2、公司2021年收入首破千亿，其中分销业务比例很大，请问未来分销在公司整体经营战略中的地位和布局？

答：分销业务是公司的主体业务，用一体两翼来形容，一体就是分销是公司业务的基础，信创和云作为两翼就是公司在战略业务上的不断突破。公司的分销业务二十年来一直保持着国内领先的地位，在战略转型

	<p>过程中，分销业务的渠道合作伙伴在各垂直行业的资源优势和拓展能力有力推动了云业务和信创业务的稳步发展。</p> <p>3、公司在深圳的国际创新中心 IIC 整个建设进度预售情况，后续计划安排，以及对于未来报表的影响？</p> <p>答：IIC 项目整体占地面积 2.5 万平方，建筑面积 20.6 万平方，包括了 10 万平方办公自持、4 万平方公寓和 6.18 万平方建筑面积的可售部分，其中包括 6000 平方地下商业和 19580 平方地下商业和高墅和 3622 平方的办公楼的可售部分。从目前的施工进度来看，虽然受到了深圳疫情的影响，但是整体是比较顺利的。我们比较乐观地估计，IIC 项目会在 2022 年下半年拿到预售许可证，2023 年初实现整个项目的竣工备案。我们看好深圳在整个大湾区的位置，看好大湾区和深圳的发展形势，对深圳国际创新中心区位优势 and 地理位置非常有信心。IIC 既然定义为国际创新中心，我们希望进一步引进国际和国内的合作伙伴，将大湾区总部入驻深圳国际创新中心，共同运营好国际总部基地。我们也对未来整体销售和持续运营，以及现金流表现有信心。</p> <p>4、怎么看待鲲鹏芯片短缺的问题？</p> <p>答：近两年来看，不仅是 CPU 芯片，电子元器件都是紧缺的。实际上，鲲鹏芯片一直在持续供应，短期看，细水长流维持整个鲲鹏生态健康运转是可持续的。我们希望在国家大力支持，国内各个企业自主创新下，能够快速解决整个产业芯片流片等基础问题，彻底解决芯片产能问题。</p> <p>5、公司去年跟其他国产芯片比如飞腾有一些合作，能否讲一些合作进展？同时，公司跟其他国产芯片比如海光有没有一些产品上的合作？</p> <p>答：去年，我们跟飞腾、龙芯的合作已经有了实质进展和落地，交付了终端产品和笔记本产品，而且产品都已经通过了国家的相关测试。我们坚持鲲鹏+飞腾的路线，同时在客户需求角度通过定制化的方式与海光做技术交流和战略储备。</p> <p>6、公司提出数云融合新战略，请问怎样具体落地执行？</p> <p>答：我们看到数据和云之间是一个非常强的共振和融合现象，很多国际企业的成功不是简单地用云和数据技术，而是把两者融合的非常好。过去几年，我们已经基于公有云的布局沉淀了自身全栈云的能力。在完整的数据服务产业链上，我们也有自己的产品和服务。未来，我们会继续推动数据和云的结合和融合，比如我们会继续帮助客户在云上利用公有云的能力，做数据服务类型的开发，帮助客户融合云的能力和 data 方面的价值挖掘能力。</p>
按附件清单 (如有)	
日期	2022 年 03 月 31 日