

证券代码：300075

证券简称：数字政通

北京数字政通科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-005

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	民生证券、中邮人寿保险、中银资管、中银国际资管、鑫元基金、新华基金、西部利得基金、天治基金、平安养老保险、华富基金、恒大人寿保险、国寿资管、国华人寿、富安达基金、东吴基金、东方自营、创金合信基金、安信基金、上海趣时资产管理、钦沐资产、盘京投资、汐泰基金。
时间	2022年4月22日
地点	电话会议调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书邱鲁闽先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>尊敬的各位投资者，大家好。本周四数字政通发布了2021年年度报告，公司兑现了我们做出的承诺，各项指标基本达到或略超预期。</p> <p>财务报表关键指标解读</p> <p>1. 营业收入增长率</p> <p>公司2021年的营业收入增速不算高，2021年营收14.8亿，比2020年增长不到5%，相较利润和毛利率不错的增速来看，收入的增速较低。一是2019年开始执行新的收入确认的会计准则，由完工百分比确认收入调整为以控制权转移为主要收入确认标准。2021年仍然处于会计准则调整的过渡期内，部分项目未达到新准则要求的确认标准，因此对收入增速产</p>

生了一定影响。二是因疫情等一些因素的影响，公司销售前端在完成业绩指标后，部分项目的验收进度年底有所放缓。因此虽然收入增速从报表数据上来看不算高，但从在手订单、市场增长的空间以及预测未来可见的收入体量来看，要比报表上的数字乐观得多。

2022年会计准则调整对收入的影响基本已经消除，考虑到市场需求比较旺盛，公司的核心竞争力不断增强，政策面存在一系列有利因素，管理层有信心带领团队将2022年的收入增速重新拉回到较高水平。我们也希望，收入和利润相关的增长能够更加匹配，实现同步的高质量增长。

2. 经营性现金流量净额

2021年公司的经营性现金流净额超过1个亿，依然保持了不错的水平，但比2020年有所降低，主要由两方面原因所致。

一方面虽然公司从去年第四季度开始二级市场的表现逐步有所恢复，但很长时间以来都比较低迷，这意味着公司的各种股权激励计划，给核心团队带来的获益并不多。对于以人力为核心资产的公司来说，基于前向的财务指标、市场都向好的情况下，公司去年主动增加了部分工资和奖金的开销，较好地调动起核心团队的积极性，让员工更加有干劲。2021年公司人数基本保持稳定，但公司薪酬的开支增加了不少。2021年参与公司股权激励的核心团队人员离职的情况较以前年度显著降低，这也说明核心员工对公司未来的发展更加有信心。

另一方面，公司2021年新拓展项目增加较多，对外采购比往年增加不少，相应占用的资金量也增加不少，对经营净现金流产生一定影响。因此同口径对比来看，2021年经营性现金流依旧处于非常不错的水平。同时公司账面资金余额也处于较高水平，为下一步继续扩大业务规模、取得更多的项目，提供了非常有力的支撑。

行业解读：

虽然政府预算受疫情的影响更加紧张，但政通对自身所处行业未来的需求、市场空间依然非常乐观。目前各地政府的数字化转型工作已从锦上添花变成了一个真正的刚需。这两年受疫情的影响，精细化、网格化的管理在全国也受到了更多地方提及和重视。行业内对平台的需求也从各自为战的小系统转向逐渐融合的综合、统一平台。行业竞争格局的改变，使得有真正竞争力的公司得以脱颖而出，给了数字政通这样的公司更多机会。

从数字政通自身来讲，公司上市十年，一直深耕智慧城市赛道，并在其中顽强地发展、创新，因此公司在这一领域里有非常强的竞争力和独特的优势。公司管理层也一直在认真地规划如何实现突破性的利润增长，不断的深入研究市场的需求，拓展更适合客户需求的业务模式和综合性解决方案，并将新模式在全国有条件的地方进行快速落地。

中国有句话叫厚积薄发，政通在行业内已辛勤耕耘了20年，坚持专注主业，不断提升自己，以前年度虽然公司一直在不懈的努力，但业绩跟资本市场的预期还存在一点差距。面对今天新的数字经济市场形势以及公司核心竞争能力的不断提升，公司有信心做得更好，圆满完成今年的经营目标，并力争取得显著的、突破性的发展。所以非常感谢投资者关注公司，并希望能够获得大家更多的支持，公司也愿意用实实在在的业绩增长来回报资本市场的关注。

问答环节：

1、公告中提到公司拟将法人代表由董事长变更为总裁，请问变化的原因是？

答：目前公司主要客户是各地政府，政府的投标项目需要法人签字，一些大项目的招投标工作也需要法人亲自参与，

随着公司合同规模的不断增加，项目越来越多，公司现在市场营销工作主要由我们的总裁负责，董事长的主要工作重点在公司战略、团队建设、新产品研发和新模式探索等方面。将法人代表从董事长变更为总裁，主要是从工作便利性的角度考量，对公司发展没有任何不利影响。

2、如何解读年报中的数字孪生业务？

答：数字孪生、元宇宙等概念背后体现的是政府在新一代的电子政务系统里面的关注侧重点问题。新一代的电子政务系统，更加关注系统的友好性、便利性，展现内容的丰富程度、以及客户体验乃至交互能力的问题。数字孪生是要把真实的城市场景，用技术的方式搬到大屏幕上去，让管理者随时随刻都能够从数字的角度去更加真实的观察这个现实的世界。

公司去年的八月份发布的晶石数字孪生平台推出之后，受到很多客户的关注。公司根据客户需求，从软件角度、硬件角度、系统角度不断地迭代，进而改善客户的体验并增加交互的能力。数字政通对这一业务前景依旧保持乐观，认为这是行业的大势所趋，并对其给公司带来的收入及利润增长抱有非常大的信心。

3、公司网格车业务目前推进到什么程度？今年年中或下半年公司大概的预期是什么？

答：公司在2022年的1月7号发布了棋骥无人驾驶智能网格车产品，产品发布后，受到行业客户的高度关注。如何把无人驾驶技术和城市管理，城市数据的采集和运营更加有效地结合起来，还是一个新的市场领域。春节后公司除继续在天津实际的应用场景里做深度测试之外，也在安徽、山东、北京、河南、广东等地紧锣密鼓的同客户做更多实际场景的技术和应用测试。基于无人驾驶网格车安全性、运行效率等

问题，还需要更多的技术测试、道路测试进一步完善，以便公司后续大规模地向市场推广。

展望 2022 年全年，公司内部预测可能会有数台至数十台新产品应用到全国各地的客户市场，公司希望将新产品进一步的打磨更好，并探索出可持续的盈利模式。如有进一步的进展，公司非常愿意及时跟投资者沟通。

4、一网统管平台的单价大概区间是多少？一网通管项目是独立存在还是一个大的智慧城市项目的一部分？

答：一网统管平台项目绝大部分是独立存在的。从技术角度讲，前几年一些公司签署的那种动辄十几个亿甚至几十个亿的大而全的智慧城市总包项目今天为止依旧很难落地。而一网统管作为城市网信办、大数据局的工作重要抓手，已是一个较大的系统，一般项目体量都在几千万乃至数亿水平，自身已足够成为一个独立项目。

5、数字乡村建设公司认为能够有什么机会？网格化管理是否仍然是乡村建设重点？

答：市场对于最近中央出的数字乡村文件有一些期待和解读，我们国家城乡一体化的趋势已是大势所趋，农村基础设施的建设也在逐渐完善，数字政通原来主要是做城市网格化建设，中国 960 多万平方公里的国土面积中，城市建成区大致有 5 万平方公里，以前我们主要为城市提供服务。但随着城乡一体化的进程加快，城市和乡村的边界逐渐模糊，乡村信息化建设也在逐渐加强，公司相应的管理维度随着客户的需求同步延伸。从管理方法、管理理念上看，网络化的方式依然是核心，基本理论也同样适用于现在的乡村，服务内容也同城市具有很强的一致性。因此随着我们国家经济的进一步发展，城乡的边界逐渐地更加淡化，相信公司的业务会从目前的城市区域向更大范围延伸，近期我们在安徽省中标

	的 4000 多万的城乡一体化项目就是这种趋势的具体表现。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 24 日