

证券代码：002819

证券简称：东方中科

北京东方中科集成科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20220825

| | | |
|---------------|--|---|
| 投资者关系 活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） | <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 华龙证券研究所 朱金金 国元证券研究所 耿军军 国联证券研究所 孙树明 长城国瑞证券研究所 马晨 民生证券研究所 郭新宇 浙江君颐资产管理有限公司 胡峰 长城国瑞证券研究所 丁子惠 东方资产 岑雪建 深圳市高上资本管理有限公司 陈建群 广东浔峰投资管理有限公司 陈伟德 广州泽嘉投资管理有限公司 邓琳瀚 深圳市前海九创联合资产管理有限公司 丁文拓 深圳市前海东方盛鼎创业投资基金管理有限公司 葛兆峰 深圳泰智基金管理有限公司 顾旭旭 广州华山汇基金管理有限公司 何金成 | |

| | |
|------------|---|
| | <p>北京明澄私募基金管理有限公司 侯子骄</p> <p>广州黑金私募证券投资基金管理有限公司 胡明杰</p> <p>北京长兴投资管理有限公司 黄尚</p> <p>千寻资产管理有限公司 廖明富</p> <p>北京泽铭投资有限公司 刘奎</p> <p>北京中教创联投资管理有限公司 刘磊</p> <p>深圳前海亿洲资产管理有限公司 刘泉麟</p> <p>北京益安资本管理有限公司 马广旺</p> <p>深圳前海粤资基金管理有限公司 任涛</p> <p>北京水印投资管理有限公司 沃子尧</p> <p>北京中教创联投资管理有限公司 武晋民</p> <p>北京奥天奇投资管理有限公司 张顺宗</p> <p>上海朴易资产管理有限公司 张英娟</p> <p>深圳前海明德基金管理有限公司 张瑜</p> <p>京东健康 张子剑</p> |
| 时间 | 2022年8月25日 15:00-16:00 |
| 地点 | 线上电话会议方式 |
| 上市公司接待人员姓名 | <p>副总裁兼董事会秘书 常虹</p> <p>副总裁兼财务总监 郑鹏</p> <p>证券事务代表 邓狄</p> |

| | |
|-------------------|---|
| 投资者关系 活动主要内容介绍 | <p>环节一：公司基本情况介绍</p> |
| | <p>环节二：投资者交流提问</p> <p>常虹先生介绍了公司致力成为中国领先的先进测试技术与科技服务商、中国数字安全和保密领域的技术赋能者和综合服务商这一双主业战略定位。</p> <p>问题 1：请常总再详细的解读一下万里红上半年的经营数据，以及并购后的半年时间里，公司对业务板块做了哪些规划以及举措？</p> <p>常虹：</p> <p>昨天披露半年报，营业收入大约 11 亿，合并利润为-200 多万，一分为二来看，上市公司的测试技术和服务业务继续保持了高增长，无论是收入、利润，以及在途订单都创同期历史新高。主要原因是上市公司在这个行业多年积累的头部效应已经非常明显，并且整体经营比较稳健，我们在市场中占据较大份额，所以在这种情况下保证了整个业务的增长趋势。我们认为疫情可能会延续不确定性，目前供应链的影响还是比较大的，货期在延迟，下半年我们认为至少会保证去年的经营结果。根据订单最终交货的情况，如果有更好的表现，则测试业务的数据会有更好的表现。</p> <p>另一块数字安全和保密业务，周期性非常明显，翘尾显著，主要结算在下半年，特别是在 Q4，去年也是这样一个情况。但成本是线性的，主要以人工为主。所以在过去六个月，实际上是亏损的，对比去年同期亏损有所收窄。相比 Q1，Q2 单季合并报表的利润是正的，目前合并财务数据亏损主要是业务季节性影响导致的。从下半年情况来看，我们对整个的业务预期还是相对乐观的，这并不是从整个市场的情况来判断的，虽然现在数字安全和保密业务，以及信创市场存在一定的波动性，但相对万里红业务规模来说，万里红的基数比较低，所以和自身相比的话，继续保持增长还是有一定信心的。</p> <p>郑鹏：</p> <p>万里红并购完成后，上市公司从去年 11 月底到现在进行了哪些管理上的安排，给各位汇报下。整体来讲，并购之后结合公司的业务特点和行业的发展趋势，对万里红的业务组织架构和运营体系，进行了重新的梳理。今年上半年完成了中央研究院整体的充实和提高。目前中央研究院的人员大概在 350 多人，随着整个研发产品线的投入，人员还在不断增加。从产品线来讲，原来以安全保密的产品为主，现在逐渐向安全保密以及网络安全同步开展，以此保证我们对客户能够提供完整的信息安全解决方案，提高公司的核心竞争力。在销售端</p> |

业务市场覆盖和布局方面，实行了新的行业和地区的业务管理架构，来保证技术和市场能够有效结合。将以往分散在各个事业部的交付团队集中管理，实现交付中央化，成立中央交付中心，能在全国范围内整体调配交付资源，使重点项目能够得到有效保障，提高客户的服务满意度。从基础设施来讲，万里红从去年下半年开始信息化建设，在去年年底实现了整个业务运营系统通过线上进行流转，提高了运营效率，完善了风险控制，也保证了我们后续进行业务分析和策略制定时能够有更充分的进行科学决策。

问题 2：测试测量板块的客户一般是政府的相关部门，请问在这个市场环境下行业增速怎么样？能够再展开介绍一下相关的情况吗？

测试测量是一个 To B 的业务，客户更多以企业、研究所和高校为主，具体应用场景是以研发为核心的，TO G 更多是数字安全和保密业务群的客户特点。从测试业务来看的话，趋势上过去三年到未来的一段时间，我们看到整个国家在科研投入方面是持续增长的，东方中科的业务早期是与国家 GDP 的增长，包括电子信息产业的发展有比较一致的线性关系。最近这几年，从收入和利润增长速度来说，跟整个国家研发投入强度的关系更为密切。从宏观市场来看，总体规模和未来成长性都是可以确定的。

另一方面，从东方中科的产业选择来看，我们的业务早期是一个横向业务，因为电子测试测量是一个应用非常广泛的一个产业，几乎跟电子相关的行业都有关联，而且我们主要提供的是在研发方面的应用，所以跟行业的头部客户结合的非常紧密。随着这两年公司在产业链中的下沉安排，我们的业务与服务逐步在向特定行业的客户侧集中，比如新能源汽车、5G 通信等。我们选择特定行业一定要是一个高成长、大跑道的行业，未来增速很快。另一方面，行业头部客户的研发投入对新技术的跟踪会很紧密，会是比较快的更新和迭代过程，所以围绕这个条件去选择相关行业，就会形成公司在产业份额提高的同时叠加我们所选择行业的高增长，形成东方中科高于行业平均水平的增长。确保这样的高增长，一方面跟产业环境有关系，另一方面公司长期经营形成了无论从商业模式上、服务的内容上，还有整个组织和运营效率上，在行业中比较突出的市场竞争地位。这种竞争差异可能在每个方向上都不是很大，但形成一个有效的合力后，就形成了比较大的竞争优势。

问题 3：请问公司代理的美国进口产品占比有多大？随着中美脱钩趋势走强，我们公司的传统业务是否会受到严重的影响？公司有哪些措施来减少对美的依赖呢？

我们在2017年就做了相关研判，到目前为止一直在做数据统计。从最新的财务数字来看，单从测试业务的板块来看，整个收入中涉美品牌大概是60%左右，如果美国、欧洲和日本的海外品牌合计大概70%多，这个收入结构的占比是比较高的，如果外部市场环境发生比较大的变化，确实会造成比较大的影响。针对这一点我们有几点分析，第一，测试测量产业对整个中国的科研有较大影响，它是研发的基础工具，但由于整个产业产值规模和市场容量相对比较小，无论从历史还是现在情况来看，海外发达国家对这方面的产业限制是比较小的，另一方面对于测试仪器中的高端产品，以及对于敏感客户的限制，以往一直是有的，所以从制裁的角度来讲，目前既没有扩大的趋势，也没有明显恶化的情景。

第二点，从东方中科在测试行业的业务来看，仪器设备硬件是业务载体，更核心价值的是我们基于企业和科研院所的科研环境，以及相应研发测试需求所能提供的服务，这是我们的主要能力，也是客户需要我们的最重要的原因。我们的核心能力并不是单单依附于这些仪器的，而在于满足客户需求，提供相应的解决方案。所以如果发生了部分，甚至全部进口产品对中国大部分客户或者整个中国市场禁运的话，我们的服务能力可以平移搭载到国产仪器设备上，前提是客户的研发要求能够接受国产仪器设备的技术指标和性能。所以对东方中科而言，禁运并不是一个核心的影响，因为我们的服务能力并不单纯依靠特定产品。

第三点，从2018年上市公司已经开始着手布局国产仪器业务，专门成立了国产仪器事业部，做国产仪器的相应的业务，包括仪器代理、系统集成和计量检测，目前和国内主要的一些厂商都建立了相应的合作关系。该业务目前收入并不多，原因就是我们会先于市场做一些预案和安排，但是不会主动的去做市场替代，还是会用最符合客户需求的产品来提供服务。在系统集成业务、测试服务业务这类对硬件品牌不敏感的业务中我们已经应用到一些国产仪器，从产品品类上基本能够覆盖到现在涉及的大部分进口产品，唯一的区别就是在指标上有差异，这取决于客户的选择。

所以综合前面三点，我们在这方面做了战略上的预判，形成了预案，在组织结构和业务管理上做了相应的准备，并已经付诸实施。

问题 4：公司在操作系统方面，目前的布局是什么样的，未来是否会参与信创的市场机会？谢谢！

首先是从策略上判断，我们认为操作系统未来的机会是在移动端。这个跟

| | |
|----------------------|--|
| | <p>整个产业的发展有关系，桌面办公会慢慢向移动端转移，业务管理系统同样会向移动端转移。另一方面，从操作系统的竞争环境来看，随着麒麟和统信在桌面端的市场覆盖，我们认为不存在更多的商业机会。所以综合这两个方面，我们认为未来机会是在移动端，这是第一个维度。</p> <p>第二，从移动端的应用场景来看的话，无论是手机、pad 或类似设备，鸿蒙的生态跟原来的安卓还是有差别的。一方面，移动端目前属于蓝海，还没有形成头部的企业。另外，移动端的应用会非常丰富，它在物联网上和特定的小型封闭的应用场景的应用，都会涉及到操作系统，它跟桌面端政务办公系统的操作系统差异非常大。因此首先从战略上我们认为它是一个未来五到十年，甚至更长期的机会。</p> <p>从我们主观判断来看，鸿蒙几乎是最大概率的一个选择了，所以这也是为什么我们会深度参与鸿蒙生态建设。鸿蒙的策略是非常清晰的，它的核心逻辑就是华为提供底层的鸿蒙开源系统和应用上的一些接口、底层服务，同时与各个产业和行业方面的核心企业形成生态合作推进发行版鸿蒙。从这个角度来讲，各个行业具有全应用场景的公司，特别是做软件系统的公司，都是有机会的。就像万里红，在市场上这么多年的耕耘，未来在随着数字安全保密业务的行业拓展，会进一步延伸到其他行业。万里红的优势是两点，第一是自己拥有操作系统研发团队，在国内是比较少的。第二是对数字安全与保密行业应用的深刻理解。我们对此是有规划的，希望能够在将来针对我们熟悉的行业应用形成基于鸿蒙或万里红自己的操作系统的移动端产品。</p> |
| <p>附件清单 (如有)</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2022年8月25日</p> |