

二、战略业务进展：

自主品牌业务：

2022 年上半年自主品牌收入 8.01 亿元，同比增长 52%。信创业务在产品、解决方案、行业拓展、品牌影响力等多维度上，受到产业、合作伙伴的认可。公司入围“2022 信创服务器企业排行”、“2022 信创 PC 整机企业排行”、“2022 信创云厂商排行”、“2022 智慧政务企业排行”、“2022 智慧园区企业排行”等多个榜单前列。经过两年多的积累，公司的信创业务逐渐走向成熟。在行业、客户的拓展方面，我们聚焦行业、标杆客户，不断深耕政企、金融、运营商和教育行业客户，实现了营销和产品力方面的突破，赢得了客户的信任和认可。比如运营商客户方面，我们先后获得了“中国移动 2021 年至 2022 年 PC 服务器集中采购”、“中国移动 2021 年至 2022 年 PC 服务器集中采购补充采购”等大单。

云业务：

云业务延续了好的增长态势，上半年云业务收入 23.7 亿元，同比增长 40%，其中高价值的 MSP+ISV 业务收入 2.7 亿元，同比增长 32%。AGG 方面，我们继续加强与全球主流公有云厂商的合作，对接了最大最全面的公有云资源池。公司云业务的市场地位不断的提升，2021 年、2022 年连续两年入选 Gartner 亚太地区公有云托管和专业服务提供商入市手册推荐名单；入选 Forrester 首份中国云迁移、现代化和管理服务现状报告、Forrester 2022 年第二季度中国云迁移和托管服务提供商报告。另外，也入选数说安全、安全牛等研究机构榜单。

三、数云融合战略进展：

除了上半年的业务进展，我们也想分享下公司数云融合战略的进展情况。公司在 2022 年初宣布数云融合战略，计划在技术架构、应用、场景、数字化转型路径等方面，深度融合云和数据的技术体系，为客户带来数字化转型的专业价值，帮助客户构建云化的技术平台。上半年，公司成立通明湖云和信创研究院，积累整体的研发能力，对数云融合前沿的技术进行跟踪、研究和开发。另外，基于现有技术能力，刷新技术框架。在此基础上，公司已经形成了数云融合方法论和蓝皮书，并且结合客户实践经验，开发针对企业数字化转型路径的数云融合工作坊（workshop）。另外，公司逐步完善产品研发体系流程，初步形成技术预研、产品立项和产品研发三个阶段的体系，以及符合数云融合框架的整合体系。未来，通明湖研究院将聚焦信创和云原生产品研发，在信创云、多云管理平台、云原生 PaaS 平台、云原生数据平台四个方向持续投入，形成有竞争力的产品族，为数云融合战略落地和业务转型提供有力支

撑。

四、问答环节：

1、关于鲲鹏服务器，上半年进展良好，今天也看到公司发了中移动的中标公告，请管理层谈谈信创业务全年的预期？

答：过去两年，行业信创特别是服务器端的需求，包括订单、增速以及未来的替换空间都是很不错的。基于目前行业持续增长，以及公司不断发展成熟的信创业务体系和能力，全年信创业务将有望继续保持高速增长。

2、公司今年发布员工持股计划，考核目标是今年归母净利润 10 亿，明年归母净利润 12 亿。今年上半年公司业务受到了疫情的影响，公司全年业绩考核的目标有没有什么变化？

答：员工持股计划中设定的 22 年和 23 年的净利润目标分别是 10 亿元、12 亿元，22 年上半年净利润为 3.9 亿元，已经完成了目标的 40%。考虑到上半年疫情的影响以及公司业务节奏，我们对下半年的业绩达成保持较为乐观的态度。

3、关于现金流，上半年受疫情影响公司现金流有所下降，想请教一下全年来看，现金流下半年是不是会有一个改善？

答：公司一直在加强对内部资金的管理，确保现金流的稳健和安全，整体资金效率已经得到了有效提升。从下半年来看，随着整体经济的好转，我们对现金流的改善是比较乐观的。我们将继续改善公司的负债结构，并有效地降低整体的融资成本。同时，在 8 月份公司成功签约首笔境内境外双段式以及双币种银团贷款，规模达到 4.82 亿美金和 6000 万欧元。

4、请问公司云业务 AGG\MSP\ISV 三块业务的盈利性如何？长期来看的话，三块业务稳定状态下的经营水平是怎么样的？

答：公司从 17 年开始在 MDA 中披露云业务三个细分领域的毛利情况，近两年三个细分领域毛利水平比较稳定，AGG 毛利率 8 个百分点左右，MSP 毛利率 40 个百分点左右，ISV 毛利率 70-80 个百分点左右。随着云业务的进一步发展，未来三个细分领域的毛利率预计将保持比较平稳的状态。

5、在疫情的影响下，公司的云业务仍然保持比较高速的发展，请问公司领导怎么看待多云的趋势？

答：根据我们的观察，目前国内和国际的客户类似，都倾向于采用多云

	<p>的战略。未来云业务更新和升级最主要的两个方向是多云和云原生，我们非常看好多云管理行业的发展。</p> <p>6、公司是华为新能源的长期合作伙伴，之前一直担任华为逆变器的分销商。新能源产业趋势非常明显，公司是否有相关业务布局的规划？ 答：公司是华为逆变器的总经销商，“双碳”战略之下新能源产业有着巨大的发展机遇。公司将积极部署规划，在储能和数字能源等领域探索和开拓新能源业务提质增效的机会。</p> <p>7、我看到半年报中也重点提到了千帆计划，而且已经从量变到质变，跟一千家左右合作伙伴达成了密切合作，包括云和信创领域。关于未来整体业务的协同性方面，公司会怎样来布局，请管理层分享下。 答：谢谢大家关注公司近两年推进的千帆计划，我们的思路是公司在不断地寻找高净值的合作伙伴。基于我们3万家的渠道合作伙伴，围绕数字化转型，寻找有技术、解决方案，以及对客户场景有深度理解的高净值合作伙伴。千帆计划已经带动了公司商机规模的明显增长。未来，我们将对合作伙伴进行画像，以便更好地按照行业和地区进行更深入的工作。</p> <p>8、公司最新发布了神州鲲泰人工智能推理服务器，管理层能否介绍下公司对人工智能推理服务器这类产品的布局，具体侧重哪块？ 答：人工智能服务器是我们一个产品方向，目前已经赢得了一些客户，如中国移动人工智能服务器的招标、大连人工智能算力中心的采购等。未来，人工智能服务器业务将聚焦营销方面的突破，尤其是国内一些大型人工智能算力中心。</p>
按附件清单 (如有)	
日期	2022年09月02日