

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：20230403

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（直播）
参与单位名称 及人员姓名	国盛证券、华创证券、安信证券、首创证券、中信证券、海通证券、中金公司、平安证券、国金证券、中信建投证券、国联证券、兴业证券、华泰联合证券、汇丰前海证券、嘉实基金、泰康资产、淡水泉投资、鹏扬基金、磐泽资产、汇信基金、晟大投资、清和泉资本、华能贵诚信托、致顺投资、兴合基金、熵一资本等 42 位投资者/分析师和 30 位媒体代表
时间	2023 年 4 月 3 日 15:30-17:00
地点	金融街丽思卡尔顿酒店，以及神州视讯 pro、微信视频号、抖音等直播平台
上市公司 接待人员 姓名	董事长兼首席执行官            郭为 总裁                                王冰峰 副总裁                              韩智敏 财务总监                          陈振坤 副总裁                              李刚 董事会秘书                        刘昕
投资者关系 活动 主要内容介绍	<b>一、2022 年业绩情况：</b> 2022 年，在全体员工共同的努力拼搏下，公司业绩实现了困难时期的逆势增长，云和自主品牌业务营收规模超过 70 亿。云计算及数字化转型业务实现营业收入 50.23 亿元，同比增长 29.3%，其中高价值

MSP+ISV 业务同比增长 48%；自主品牌业务实现营业收入 25.70 亿元，同比增长 55.8%，其中信创业务同比增长 76%。扣除非经常性损益净利润 9.21 亿元，同比增长 36.1%。资产负债率改善，低于 80%；融资结构优化，长期融资占比提升到 17%。研发投入 2.9 亿元，同比增长 21%。经营性现金流入 8.4 亿，较同期增加 9.9 亿。

## 二、整体经营情况和数云融合战略：

2022 年，神州数码顶住了压力，实现了业绩的逆势增长，主要是两个原因，一方面是公司多年来能力、文化和数字化等方面的累积；另一方面是公司坚定数云融合+信创的战略定位。报告期内，公司整体基本面稳定，战略业务继续保持高速增长。同时，面对不断变化的行业形势，公司所表现出来的敏捷业务能力和适应能力，体现了公司在企业管理和业务能力上的韧性。

公司战略业务获得越来越多的市场权威机构认可，多次进入 Gartner、Forrester、IDC 等权威第三方机构云管理服务、混合云相关报告：IDC《中国第三方云管理服务市场份额，2021》中排名第三；IDC《中国云运维管理服务市场（2022 上半年）跟踪报告》中排名第二；先后入选 Forrester 首份《中国云迁移、现代化和管理服务现状报告》、Forrester 中国云迁移和托管服务提供商报告；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、Gartner Global SaaS Companies Should Adopt Partner Hosting Model to Launch SaaS in China 报告。另外，在信创领域服务器和 PC 整机企业的排行中，位列前十。

技术能力提升方面，公司成立云和信创研究院，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。公司刷新技术架构，并形成数云融合方法论和蓝皮书，提供理论结合实践的平台，帮助企业客户挖掘自身的数字化转型潜力。

2022 年，公司多个行业客户项目落地，比如某大型外资车企 FinOps 解决方案项目、某大型外资车企中央控制数据平台、某大型外资零售企业数据治理项目、某大型外资零售企业行业云迁移项目、某大型国有银行同传会议管理系统项目、某国家金融机构 TDMP 数据安全项目、某政府机构数云融合项目以及某大型外资医疗企业 Jarvis 人工智能项目。

公司继续拓展政企、金融、运营商和能源等行业客户，包括中国移动和中国联通等运营商客户，以及建设银行、兴业银行、人保等金融客户。

展望未来，我们对中国经济的韧性充满信心，对数字经济的发展也充满信心。我们认为，2023 年会是一个先抑后扬的局面，随着数字化各项政策的展开，市场的商机也会不断地涌现。我们相信，在数字产业重

塑经济结构的时代，掌握技术创新的企业一定会变成未来经济发展的领头羊。

公司未来的工作将沿着三个方向推进：第一，数据方面，帮助客户积累数据资产，创新知识体系，提高商业价值；第二，为客户提供敏捷业务支撑平台和数字化基础设施；第三，在国家战略下，坚持自主创新、自主可控的相关技术研发。

2023年，神州数码会继续坚定战略，把握节奏，跨越周期，不断为公司股东、客户、合作伙伴和员工创造更大的价值。

### 三、信创业务进展：

2022年，公司的信创业务取得了非常好的成绩。

信创核心的技术路线继续围绕华为鲲鹏和昇腾开展。2022年，公司成为华为鲲鹏领先级合作伙伴，昇腾优选级合作伙伴。在华为能力的考察中，神州数码位列十项综合排名第一，份额从2020年第四名到2021年第三名，再提升到2022年第二名。信创业务取得了一系列的行业认证和荣誉，比如入围2022年信创服务器企业排行、2022年信创PC整机企业排行、2022年信创云厂商排行，以及2022年智慧政务企业解决方案进入工信部解决方案名单等。

公司持续深耕行业客户，推动重点项目的落地，在金融、运营商、电力、教育、党政、安平和互联网等行业都取得了不错的成绩。公司夯实了多品类产品体系，形成覆盖计算、网络以及终端三大类体系，为云计算和大数据提供了强大的数据支撑，为神州鲲泰产品奠定了基础。

2023年，公司信创重点工作将聚焦三点：营销突破、技术突破和能力建设。

### 四、技术战略：

2022年是公司数云融合战略的元年，公司提出了“3+1”措施：第一，轻咨询，为用户交付场景应用；第二，数据安全管控平台，点状产品拓展成为平台型的产品，公司将TDMP点状产品扩大到了一个产品家族，并且获得了行业客户的高度认可；第三，云原生平台，公司通过云航项目解决客户的两大痛点，PaaS碎片化和信创技术栈的迁移；第四，MSP升级，提升MSP业务的广度和深度，提供MSP平台级服务，即PaaS级的服务，帮助客户在云上构建自己的云原生平台和数据平台。

从技术角度来讲，2023年是开启未来的一年。2023年开局出现了两件大事，第一，数字中国被列为国家战略，第二，新技术范式出现，而且普遍认为此技术范式的出现会带来颠覆性变革。

基于公司长期的实践累积，我们认为把数字原生和云原生技术转化成为行业数字化产品，需要三个基本能力：第一，MLOps和DevOps要

深度融合；第二，打造敏捷数据治理能力，最终形成 DataOps 能力；第三，构建知识引擎。基于此，公司制订了更加聚焦的 2023 年以及未来技术战略。未来，公司整体的研发方向会围绕三点：第一，真正地把用户数据资产转化成为知识和商业价值；第二，构建敏捷能力，实现批量、快捷的交付；第三，关注基础架构技术变革，获得自主可控的先机。

## 五、问答环节：

**1、很高兴看到公司的业绩数据，感谢公司上下的努力付出！强烈建议公司能够进行高送转，以便进一步提高公司股票活跃度。希望在说明会上看到郭为先生。希望郭总带领神州数码在数字中国建设中更上层楼再创辉煌。上一次在电视上看到郭总也有些时间了。**

答：谢谢投资人对神州数码的关心，这个问题提得很好，我们会把投资人的这个问题提交给董事会讨论，如果董事会认为这是一个很好的方案，会再提交给股东大会，请股东进行投票。即使在过去三年非常困难的情况下，神州数码仍然坚持按一个比较高的比例进行利润分配，这是公司自信心的表现。公司经营情况非常健康，我相信未来一定会给股东带来更好的回报。

**2、神州数码近期发布了“成为领先的数字化转型合作伙伴”新愿景。想请问为什么要在这个时间点上发布这样的一个新愿景？背后代表了神州数码怎样的布局和思考？从神州数码自身来讲，将会有怎样的升级和变化？**

答：郭总的新书《数字化的力量》阐述了数字化不是信息化，因为信息化是工业文明的产物，是为了解决传送过程中的传输控制问题，而数字化是要解决数字资产的累积，如何利用数字资产来形成创新和业务的过程。按照人类的进程来讲，此前人类从农耕文明进入到工业文明，而现在正在进入到数字文明，未来个人或企业的财富标志可能就是数据拥有量，人类正在进入一个新的文明阶段。

在这样一个新的文明阶段里面，神州数码将基于过去多年对客户数据需求的理解和实践，帮助客户实现从信息化到数字化的转型。神州数码的初心就是用数字化来帮助中国实现现代化，本次愿景的发布就是我们这一次再次明确神州数码的使命和愿景是帮助中国企业实现数字化转型，成为最好的数字化转型合作伙伴。

**3、能否分享下，公司在鲲鹏体系中的市场份额排名，以及公司未来行业地位方面的目标？**

答：我们刚才在汇报提到了过去三年市场份额的排名，2020年公司在整个鲲鹏生态伙伴里面排名第四位，2021年提升到第三位，2022年提升到第二位。随着中国信创市场持续地深入和耕耘，我们有信心拓展更多的客户，获得更多的市场份额。公司会继续拓展自身的产品和能力，取得更好的业绩，让信创业务再上一层楼。

**4、公司鲲鹏服务器的毛利率大概是什么样的情况？**

答：神州鲲鹏服务器毛利率目前在 10-12%左右，随着整体的出货量和研发能力进一步提升，还会有进一步增加的空间。

**5、公司现金流非常好，有很大的提升，具体是怎么做到的？**

答：2022年，在应对整体不确定性的情况下，公司内部不断地调整收入结构，选择性地聚焦回报更高的、现金流更好的业务。公司年度收入略有下降是因为淘汰了一些现金贡献不好的业务。收入结构的调整提升了整体毛利率。

**6、预计后面 AIGC 可能在各行各业都会逐渐普及，云资源需求理论上讲会大幅度的增长，想请教一下各位领导，怎么看后面云业务需求，以及会给公司的云业务带来什么样的影响？**

答：我们也认为 AIGC 的发展会带来整个算力需求的高速增长，进一步推动云资源的整体消耗量。AIGC 的不断普及，以及人工智能应用未来在企业里面真正地实践和落地也将推动公司整体云和数字化业务的发展。

**7、公司对于 AI 的规划，以及现在 AI 算力相关业务的规模？**

答：公司 2020 年加入信创产业时，已经开启了与华为昇腾产品线的合作，是华为第一批人工智能服务器三家合作伙伴之一。公司人工智能服务器收入在信创业务中的占比大约是 10%。今年公司会继续布局人工智能领域，同时会加大人工智能产学研教育方面的投入和人才的培养。

**8、公司投资了山石网科，作为经销商首次对上游产品厂商的一个投资，想了解公司投资山石网科的初衷是什么，对未来双方战略合作会有哪些展望？**

答：神州数码的初心是要做创新和数字化技术，投资山石网科是公司整体战略布局中的一个重要环节。山石具备良好的技术创新能力，神州数码具有强大的营销能力和客户认知能力，双方可以形成互补。目前此交易仍需等待最终的交割。

**9、未来是否会和微软在国内开展 chatGPT 相关合作？**

答：神州数码是微软在中国非常重要的长期合作伙伴，我们会根据业务实际状况和行业发展情况，不断拓展合作领域，推进双方共赢发展。

按附件清单 (如有)	
日期	2023 年 04 月 03 日