

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：20240903

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（直播）
参与单位名称 及人员姓名	国寿安保、东吴基金、华夏久盈、淡水泉、东兴基金、摩根士丹利、鹏华基金、鹏扬基金、浦银安盛、长安基金、平安基金、农银汇理，以及开源证券、浙商证券、平安证券、中金公司、华泰证券、华安证券、广发证券、德邦证券、光大证券、国都证券、西部证券、中信证券、银河证券、国联证券、信达证券、财通证券、国金证券、首创证券等 247 位投资者/分析师
时间	2024 年 9 月 3 日 15:00-16:00
地点	进门财经平台
上市公司 接待人员 姓名	联席董事长兼首席执行官 王冰峰 总裁兼董事会秘书 陈振坤 副总裁 韩智敏 副总裁 李刚 财务总监 陈平
投资者关系 活动 主要内容介绍	一、2024 年上半年业绩情况： 2024 年上半年，神州数码业绩稳健增长，上半年实现营业收入 625.6 亿元，同比增长 13%；EBITDA 11.2 亿元，同比增长 36%；归母净利润 5.1 亿元，同比增长 18%；扣除深圳市神州数码国际创新中心（IIC）负向影响后净利润 6.1 亿元，同比增长 37%；每股收益 0.79 元，同比增长 19%。 公司第一次在财务上进行了以法人体为底座的分部业务披露，实现了对业务财务表现的精准表述。面向直接客户、以 MSP（云管理服务）

及 ISV(软件开发服务)为核心的数云服务及软件业务实现营业收入 14.4 亿元,同比增长 62.7%,毛利率 19.1%,同比提升 6.8 个百分点,利润总额为 3265 万元。自有品牌产品业务强劲增长,实现营业收入 26.6 亿元,同比增长 45.5%,毛利率 10.5%,同比提升 1.7 个百分点,利润总额为 4403 万元。IT 分销及增值服务业务继续保持增长态势,实现营业收入 598.3 亿元,同比增长 9.8%。毛利率 3.5%,同比提升 0.3 个百分点,利润总额为 7.2 亿元。

公司的总资产规模以及净资产规模保持每年近 10%的增长。同时,资产负债率控制在了 80%以下,达到了 79.2%。值得一提的是公司杠杆倍数持续下降,营运周转天数在公司业务高速发展的同时,保持 30 天的高效运转。

二、公司战略及整体经营情况:

2024 年上半年,公司保持稳健增长,主要有三方面原因,第一,生成式 AI 能力的发展加速数云融合业务的发展;第二,中国本土技术栈对行业及市场渗透提速,企业国产化需求日益扩大,算力、网络产品业务快速发展,加速自有品牌业务的发展;第三,虽然外部经营环境不确定性不断加大,但是公司自身业务规模及企业治理保障了自身的抗风险能力和稳健经营。数字化、智能化、国产化技术崛起的趋势,预计将继续为公司的数云、AI、自有品牌业务带来持续增长动力。

公司脚踏实地转型发展,通过变革转型走向数字化科技创新,不断受到权威机构的认可:包括连续第 8 年跻身《财富》中国 500 强,位列 186 位;数字化转型案例入选伦敦商学院案例库;进入 IDC《2024 年第二季度生成式 AI 生态图谱》;数据产品在深圳数交所成功产品化和入表,并获建行 3000 万授信融资,成为深圳数据资产质押融资首个案例;神州鲲泰解决方案入选工信部“2023 年信息技术应用创新解决方案”。

公司持续加大研发力度,高标准履行社会责任,把关于环境、社会、治理纳入企业管理的重要研究议题,以实现数字化企业的社会责任。为了长期可持续发展及打造创新优势,公司围绕 AI 加速的数云融合战略,不断提高研发投入,提升持续创新力,在数据资产的平台、云原生的技术、算力调度和加速、AI 算力、多云管理平台等多个方面进行了研发投入,以确保公司在云、数据、AI 以及基础架构方面的技术领先。

公司数云融合业务高质量加速发展,公司布局多云技术,积累了大量的行业实践经验,以满足客户在私有云、公有云,混合云等多云环境下的多样性选择。我们与德勤中国成立“德勤中国-神州数码联合创新中心”,并发布“数智化创新赋能平台”和“企业 GenAI 加速器”两大解决方案,计划以联合创新中心为载体,提供重大复杂数字化解决方案。我们携手国内领先的虚拟化软件厂商云宏信息科技公司,共同打造全面

的软件产品及应用解决方案，助力更多行业的数字化升级。

公司以商机管理为抓手建立规范化的客户运营体系，在运营商、零售、金融、高端制造、消费、医疗、汽车等重点行业占据领先地位。其中，汽车行业方面，公司成立了汽车 BG，凝聚各业务团队优势资源，聚焦 IT 和数字化能力、汽车大数据、软件定义汽车三大领域，已经服务了一汽大众、广汽传祺、东风汽车、比亚迪等多家头部车企。此外，高科数聚与长久股份签署了战略合作，共同打造汽车行业的数字化产品。

得益于国产化的需求，自有品牌产品业务整体保持高速增长，尤其信创业务 2020-2024 年复合增长率超过 100%。随着公司内部能力的持续建设，以及营销体系的不断扩大，自有品牌产品业务在市场覆盖、研发、交付以及供应链服务等方面，都有了较大的进展，公司的竞争力和市场关注度不断提升，在运营商、金融和政府等关键行业保持优势地位，同时进军其它行业。上半年，公司中标中国移动 2024 年-2025 年智算中心采购项目，中标金额约 20 亿人民币。

分销业务方面，围绕人工智能为核心的产品需求，算力、网络、存储、芯片等各类产品都取得了高速的成长。另外分销业务持续拓展新领域，比如围绕主控、存储、屏和驱动、分立器件等品类不断完善升级产品的半导体业务布局开始取得成果，收入同比增长了 40%。

出海战略方面，公司上半年通过跟海外政府机构、中国出海企业的合作，开启了海外业务，已经获得了阿里、微软等合作伙伴的认证，并开始稳步获得订单和收入，预计未来将实现整体业务突破。

展望未来，公司将围绕国家政策打造国产化的技术和产品能力，利用分销的领先地位整合全球科技资源，深耕行业解决方案，持续提升产品和研发能力，不断进行战略迭代和升级，依据公司对数字化、智能化的理解，继续推进 AI 加速数云融合战略，持续创新，向前发展。

三、问答环节：

1、公司微电子业务表现亮眼，在最新公布的中期报告中，公司宣布已经引入了 H 公司旗下的头部国产芯片厂商业务，请问这一新业务领域的未来发展规划和预期？

答：过去三年，公司一直在布局微电子业务，围绕主控、存储、屏和驱动、分立器件四个品类不断完善升级产品矩阵，目前微电子业务已经取得了长足的发展。公司最近引入 H 公司旗下的头部国产芯片厂商业务，代理智慧媒体和短距物联两条产品。短距物联的应用场景包含键鼠、遥控器、车钥匙，智慧媒体的应用场景包含电视机、机顶盒、商显、VR、投影仪、瘦客户机。未来，公司将持续引入新的头部半导体品牌，打造具备行业影响力的半导体业务生态，成为“技术型芯片代理商”、“主板

级产品服务提供商”。

2、今年上半年公司信创业务实现了 12%的毛利率，较去年同期相比有了显著增长，请问管理层，未来有哪些策略或措施来进一步增强信创业务的毛利率？

答： 公司将继续加大算力产品和方案的研发，持续迭代 AI 产品和计算中心的网络解决方案，不断提升产品适配的能力。此外，我们将针对互联网行业客户的需求，加速昇腾多路线系列产品的研发，以满足客户的个性化需求。在提供更多高价值和差异化产品的同时，我们也将强化供应链的整合与管理，持续优化和提升公司信创业务的毛利空间。

3、在今年上半年公司业务增长强劲的基础上，公司是否会规划下一次员工股权激励计划？

答： 公司致力于让更多的员工参与持股计划，秉持共享理念，鼓励员工与管理层共同成为企业的主人翁，这一直是我们的既定策略。在公司回归 A 股市场初期，核心管理团队便参与持股，并成功达成了为期三年的业绩对赌。2019 年起，我们又陆续实施了多项股权激励措施，如员工持股、限制性股票和期权等。今年上半年，公司再次推出员工持股计划，共授权 1600 万股，授予价格 28.5 元，充分展示了管理层和核心团队对公司未来发展的坚定信心。展望未来，我们将持续推进员工持股激励计划，以促进公司长期稳定发展。

4、公司中期报告中提到，神州鲲泰人工智能服务器已经适配了多种国产 GPU 技术路线。请问公司在这块业务上的具体进展和未来规划？

答： 公司自有品牌产品业务秉承以鲲鹏和昇腾为核心，同时执行多技术路线并举的策略，对其它国产 GPU 芯片进行持续的技术跟踪和探索。目前已具备其它国产 GPU 芯片的量产能力，并已顺利完成交付。展望未来，我们将持续增强技术研发实力，为客户提供多样化和高性能的计算产品。

5、公司自有品牌产品业务还包含网络设备产品，请问一下，公司网络设备产品的未来发展规划？

答： 随着通用计算向智能计算的演进，数据中心向计算中心的转变，我们正目睹产品技术及数据中心架构的革新。这些升级不仅为人工智能算力产品带来了发展机遇，同样也为网络设备的更新换代创造了条件。神州数码积累了 20 余年的网络设备研发和制造经验，形成了较为成熟的管理体系。公司将持续提升网络计算融合的多场景（智算、云计算、边缘计算等）、多品类（异构、数据中心级、园区级等）的产品竞争力。面向未来，我们洞察到智算中心驱动的网络设备高端化趋势与国产化趋

势。高端网络设备具有极高的技术壁垒，我们未来计划采取内生和外延两种增长方式，加强高端网络设备的研发、生产能力。

6、公司提到会持续加大对人工智能算力产品的研发投入，包括 AI 推理产品的持续迭代，请问公司管理层面未来从训练到推理端演进趋势，在 AI 推理产品上的具体规划？

答：未来，随着大模型的持续迭代和行业应用场景的不断增加，推理 AI 芯片的场景应用会越来越多，根据国盛证券的预测，未来推理的市场规模预计会是训练市场规模的 5~10 倍。目前，我们正在与 H 公司紧密合作 310 模组推理产品的开发，预计产品将很快推向市场。

7、请问公司未来 PC 产品的规划？

答：公司的合肥生产基地已经投产了，包括服务器和 PC 产线。此前，受制于需求端，公司 PC 出货量比较少。公司持续提升 PC 的技术能力和产品性能，已经具备了完善的出货和服务能力。未来，我们会根据行业发展情况提升 PC 产品出货。

8、公司今年中期定期报告中，对数云业务中的云分销收入进行了拆分，云分销的业务归入了 IT 分销及增值业务，数云业务目前只统计 MSP 和 ISV 的收入，请公司介绍下调整的具体原因？

答：公司希望可以更加精准地审计各法人体和分部业务的业绩，依据业务收入增长和利润率等关键指标，更有效地制定针对性的员工激励措施，以鼓励团队向高效益、高附加值业务领域发展，推动公司整体战略转型。通过过去几年对公司法人体的梳理，今年上半年公司将云资源转售业务保留在原分销法人体，并将以 MSP、ISV 为核心的数云业务按照独立法人体归集。该口径调整不仅提升财务核算精准化、规范化，也更加清晰地向投资人和客户展示数云业务盈利能力及业绩表现，体现了公司坚定持续推进数云融合战略的决心和信心。

9、公司数云服务及软件业务收入上半年实现了非常好的增长，收入同比增速 60%，请问数云业务增长的推动力，以及管理层是否可以展望下未来业务收入的增速？

答：受益于公司在重点行业的深耕、数据和生成式 AI 产品及解决方案的不断成熟，上半年数云业务强劲增长。未来，公司将进一步提升数云业务的核心竞争力，推动数云业务业绩的持续、快速增长。第一，公司将不断加强神州问学、TDMP 等产品的研发，增强产品竞争力。上半年公司研发投入达 1.9 亿元，主要围绕 AI 算力及应用相关的领域进行投入。第二，公司将深耕汽车、高端制造等行业，不断累积可复

	<p>制的行业解决方案，致力于成为重点行业客户使用 AI 大模型的首选合作伙伴。</p> <p>10、关于公司的生成式 AI 产品神州问学，请问上半年的进展情况，以及未来发展规划？</p> <p>答：上半年，神州问学产品继续为医疗、零售快消中大型企业提供数字化服务，同时，也有零售快消行业的项目方案正在推进中，目前 AI 产品相关的收入接近千万规模。目前我们看到 ToB 市场 AI 应用产品市场格局还处于早期阶段，现在是发力 AI 应用平台产品、抢占市场的最佳时间窗口。我们会抓住市场机遇，打造企业专属、持续训练的企业级一站式 AI 大模型赋能平台，为广大行业客户提供更多 AI 场景落地服务。</p>
按附件清单 (如有)	
日期	2024 年 09 月 03 日