

证券代码：300541 证券简称：先进数通 编号：20250612

北京先进数通信息技术股份公司投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他：
参与单位 及人员	深圳市前海国金资产管理有限公司：王涛 国金证券股份有限公司：岳吉庆 国泰海通证券股份有限公司：万雪 上海证券有限责任公司：刘薇 远东宏信有限公司：安阳 北京青青园中葵咨询有限公司：周树国 紫时私募基金管理(三亚)有限公司：丁帅
时间	2025 年 6 月 12 日
地点	公司 B 座 4 层大会议室
公司接待人员	董事会秘书：刘志刚 证券事务代表：徐娜
主要内容	
1. 请介绍一下公司的主要业务情况。 公司面向以商业银行为主的金融机构、大型互联网企业、烟草行业及其他大中型企业提供 IT 基础设施建设、软件解决方案及 IT 运维服务，公司成立至今，主要业务没有发生重大变化。从客户结构看，以商业银行为主的金融机构，是公司最大的客户群体，主要客户包括大型国有商业银行、全国性股份制商业银行、省级农信及规模较大的地方性商业银行，公司自成立以来一直将金融信息化作为主要的业务方向；2017 年起，公司拓展了部分大型互联网企业客户；近几年，公司开始拓展烟草行业客户，随着业务的陆续开展，在 2024 年度取得了一定成绩，使得烟草行业客户也成为公司重要的客户结构之一。 从业务构成来看，包括 IT 基础设施建设、软件解决方案及 IT 运行维护服务。IT 基础设施建设业务领域，公司面向以大中型金融、互联网、烟草为主的行业客户，以数据中心整体解决方案、技术专项解决方案及增值服务体系三大核心能力集群为客户提供优质服务；软件解决方案业务领域，集中于以银行为主的金融行业，包含业务处理、数据管理与商业智能等应用领域，主要业务模式为基于公司自有知识产权的软件产品，向客户提供定制化应用软件解决方案或定量软件开发	

服务；IT 运行维护服务领域，公司基于 ITSS 运维技术框架，向客户提供标准化、规范化的 IT 运维服务业务，包括数据中心运维服务、基础软硬件维保服务、应用软件维护服务、数据管理及运维服务等。

2. 公司 2024 年经营性现金流量净额有大幅增长，原因是什么？

公司主要客户为大中型企业，公司客户一般在项目完成验收后一定周期内支付合同款项，合同收入确认与完成合同收款存在时间差。2024 年，销售回款增加及部分采购合同使用信用证结算相应采购款账期延长，导致公司经营活动产生的现金流量净额较上年增幅较大。

3. 与高校、科研机构等外部单位是否有合作研发项目？合作模式和成果转化情况如何？

科研机构方面，公司与北京大数据研究院、工信部信通院云计算与大数据研究所分别成立联合实验室，持续保持对行业前沿技术的关注和研发。同时，公司与苏州银行、齐鲁银行等银行类客户分别成立联合实验室，在深入了解客户需求，提供定制化解决方案，建立长期稳定关系，双方技术经验互相促进等多层面起到了积极作用。

4. 公司股权较为分散且无实际控制人，这种情况是如何形成的？以及简单介绍一下公司中长期的发展战略。

公司股权分散的现状是历史形成的，时间跨度较长，过程较为复杂，相关情况在公司上市时披露的《北京先进数通信息技术股份公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》中做了详细说明。信息技术公司股权分散并不罕见，人才是信息技术公司最有价值的资产，我们认为公司核心管理、技术团队持有较大比例公司股份，对保持公司长期、稳定发展将起到积极的作用。公司原始股东、员工仍然是公司最大的股东群体，在可预见的将来，公司治理架构将保持稳定。

公司将继续深耕金融行业。在 IT 基础设施建设领域，全力争取“东数西算”的 IT 基础设施建设合作机会，保障客户的 AI 算力设备需求，提供互联光网络解决方案，满足金融行业对于高性能计算、大数据处理及高流量通信的需求。在软件解决方案领域，公司将继续以自有软件产品为核心，深度融合 AI 大模型，推出金融智能应用，推动云计算应用系统建设，助力金融行业打造全面自主可控的

信息技术体系。

公司持续扎根互联网行业，长期为互联网客户提供服务，确保能对不断变化的需求迅速作出回应。通过与全球顶尖供应商构建紧密合作关系，确保高性能算力设备稳定供应，满足客户对 AI 算力的急切需求。此外，公司还将全力推进高性能智能网络及数据中心光通讯解决方案，增强数据中心处理能力与网络传输效率，助力打造更快捷、智能、可靠的互联网服务。公司尝试拓展数字文化产业，开展 ToC 业务。

公司将深化与烟草行业的信息化战略合作，以智能装备、大数据、云计算等前沿技术为核心驱动力，全面赋能烟草产业数字化转型升级。重点围绕智慧供应链优化、智能制造体系升级、全域数据治理及精准营销场景深化等领域展开协同创新，助力客户构建全链条数字化生态。我们期待通过技术创新与场景化解决方案，与合作伙伴共建互利共赢生态，携手开拓烟草行业“智能+”新时代，为产业可持续发展注入新动能。

5. 公司进入烟草行业的契机是什么？

公司近几年开始拓展以烟草行业为代表的政企行业客户，通过几年的努力，取得了一定的进展，2024 年度，烟草行业客户为公司带来 5660 万元收入，已成为公司营业收入的重要构成之一，2025 年，公司将深化与烟草行业的信息化战略合作，以智能装备、大数据、云计算等前沿技术为核心驱动力，全面赋能烟草产业数字化转型升级。

6. 公司的应收账款较高，客户一般如何付款？

不同客户、不同项目的付款方式差异较大，一般的模式是中标后支付一定比例的预付款，项目完成通过验收后支付大部分款项，部分客户还会留一定的质保金，服务期满后支付。合同款项支付的周期主要取决于项目实施周期，总体而言，公司以前年度账龄在 1 年以内的应收账款通常在 90%以上，随着客户群体的扩大及收入结构的影响，2024 年度账龄在 1 年以内的应收账款接近 70%。

7. 公司是否有计划拓展海外业务？

2024 年 8 月公司在中国香港设立全资子公司香港先进数通信息技术有限公司，负责港澳及东南亚业务开拓，尚处于初始阶段，业务规模比较小。

8. 公司主要有哪些自主研发项目？

公司始终坚持自主可控的技术发展路线，持续将业界领先的技术成果与产品方案深度融入公司的产品研发体系及应用项目实践中。公司 Starring、iMOIA、SharkData 等一系列软件产品完全自主研发，已在国内众多的行业客户使用。公司绝大多数软件解决方案基于公司自主研发的应用平台软件，是封装于客户 IT 基础设施之上的开发、运行、管理平台软件，客户基于公司平台软件，可以构建多种应用系统，客户粘性极强。

9. 贵公司与超聚变联合推出智能知识库一体机，可以简单介绍下吗？

公司与超聚变联合推出 DeepSeek 智能知识库一体机，AI 算力可以使用昇腾、英伟达等芯片，目前已有客户签订合同，我们根据客户需求提供适用的解决方案，其业务规模对公司营业收入不构成重大影响。

10. 与同行业公司相比，公司业务有什么差异，公司有哪些独特的竞争力优势？

信息技术服务行业是一个高度市场化的行业，市场竞争激烈。整体上看，信息技术服务行业的参与者可能在某些细分领域取得竞争优势，整体上呈现高度分散的市场格局。对于本公司而言，我们在数据中心建设、企业网建设、金融交易处理、数据管理等领域耕耘多年，在客户、产品、服务等方面具有独特的优势。

11. 公司未来 3-5 年三大主要业务结构是否会有调整？

在公司二十余年发展过程中，因势利导，随时适应技术、市场、客户需求是关键因素，在这个意义上，我们随时在调整。另一方面，自公司成立以来，一直专注信息技术服务，主营业务从未发生重大变化。

附件清单(如有)	无
----------	---