

中电科数字技术股份有限公司

2022年第三季度业绩说明会及机构投资者交流情况

中电科数字技术股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年10月29日发布公司2022年第三季度报告。为便于广大投资者更全面深入地了解公司2022年前三季度经营成果、财务状况，公司分别于2022年10月30日、2022年11月16日通过电话会议、网络互动方式举行2022年第三季度业绩说明会，并于近期持续通过现场接待等方式与机构投资者互动交流。主要情况如下：

一、交流情况

时间：2022年10月30日-2022年11月22日

方式：上证路演中心网络互动、电话会议、现场接待

机构名称（排名不分先后）：安信基金、北信瑞丰基金、财通资管、乘是资管、淳厚基金、大摩华鑫、旦恩资本、德邦基金、东方财富、东方红资管、东方自营、东吴基金、沅京资本、峰岚资产、复星保德信人寿保险、富安达基金、歌汝、工银瑞信、光大保德信基金、国华人寿、国融证券自营、国寿安保基金、国寿养老保险、国泰基金、国投、国新投资、海富通基金、禾永投资、和谐汇一资管、鹤禧、恒生前海基金、横琴人寿、泓德基金、华宝基金、华融基金、华润元大基金、华商基金、华泰柏瑞基金、华夏基金、汇丰晋信、汇华理财、汇添富、嘉实基金、建投资管、交银康联、交银施罗德基金、金鹰基金、进门财经、九泰基金、民生加银基金、民生证券研究院、南方基金、宁涌富私募基金、农银汇理、诺安、诺德基金、平安资管、泉果基金、人保、融通基金、上海冲积资管、上海非马投资、上海国泰君安、上海季胜投资、上海利幄、上海聆泽投资、上海勤辰私募基金、上海青云投资、上海趣时资管、上海睿亿资管、上海涌津投资、上投摩根、申九资产、申万资管、泰康资产、泰信基金、天弘基金、彤源、瓦洛兰、万家基金、五地投资、西部利得、谢诺辰阳、信泰、兴证全球、亚太财险、易米基金、银华基金、煜德投资、源峰基金、远海资管、长江证券自营、招商、浙江景和资管、浙商、中国人保资管、中海基金、中信保诚、中邮基金、中邮人寿保

险

公司接待人员：公司董事、总经理 张为民先生；副总经理、董事会 秘书侯志平先生；副总经理、财务总监 陈建平先生；柏飞电子总经理 邢懋腾先生。

二、主要交流内容

（一）公司 2022 年前三季度经营情况

2022 年第三季度公司整体业绩实现较大改善，单季度实现营业收入 26.81 亿元，较上年增长 6.56%；归母净利润 1.53 亿元，较上年增长 47.80%；扣非归母净利润 1.36 亿元，较上年增长 50.13%。2022 年前三季度累计实现营业收入 69.03 亿元，较上年增长 0.47%；归母净利润 2.91 亿元，较上年增长 3.61%；扣非归母净利润 2.94 亿元，较上年增长 17.28%。公司行业数字化业务主要集中在金融、运营商与互联网、企业以及政府和公共服务四大行业，在数据治理、数据智能方面，尤其是水利、医疗等领域取得了一定突破。2022 年第三季度，公司完成收购柏飞电子，将为公司在行业数字化领域注入了新动能。依托柏飞电子的自主产品和能力，公司在金融、交通、大型企业、政府等行业解决方案的核心能力将得到大幅提升。整体上看，公司 2022 年前三季度业绩的良好表现为高质量完成全年经营目标打下了良好基础。

（二）投资者主要问题及回复

Q1：公司是否能拆分一下业务板块，各个行业的业务占比是多少？

A1：从行业来看，主要分为四个行业。2022 年前三季度，金融行业收入占比 48%左右，客户主要集中在银行、保险、证券、互联网支付公司等；运营商和互联网行业收入占比 14%左右，主要客户有中国电信、中国联通、中国移动、BATJ 等，同比增长了 15%；大型企业行业收入占比 30%，主要客户为半导体、汽车、电子、新能源等制造业客户和零售、餐饮、娱乐等商业客户；政府和公共服务行业占比 8%，同比增长了 13%。

Q2：公司预计未来几年增长动力主要来源于哪里？

A2：一是信创行业发展所带来的机会。金融作为公司第一大行业，收入约占公司总收入的一半，随着金融信创的持续推进，将带动公司业务的增长，同时公司正在关注跟踪如能源、交通、水利等重点行业信创工作，将根据客户实际节奏和需求跟进。二是基于公司自身业务的转型。公司围绕交通、水利、医疗、金融行业为客户数字化转型提供数智软件方案，以大数据平台、智能化平台为抓手，

打造自身能力平台。其中在水利行业今年取得了重要进展，在 5 个省“四预”项目累计中标 1 个多亿。行业数智软件等自主产品的毛利率相对较高，将提升公司的整体盈利能力。

Q3: 2022 年前三季度，公司销售费用增长很高，原因是什么？

A3: 公司销售费用的增长主要与人员扩充有关。近两年，公司向金融、交通、水利、医疗等行业拓展以软件为核心的数据智能应用新业务，每年新增较多软件开发人员，人员增长带来部分刚性费用的增加如办公场所扩租、人员薪酬增加等。

Q4: 公司如何看待金融科技未来发展前景？

A4: 金融科技是数字经济发展的核心领域。金融行业正在进行金融科技能力建设和投入，预计“十四五”期间需求旺盛。2021 年，公司金融行业收入增长超过 30%。长期来看，公司对金融行业看法比较积极，后续将会保持相对较强的增长。

Q5: 请介绍公司金融信创生态实验室最新进展？

A5: 金融信创生态实验室是支撑金融行业信息技术应用创新而建设的重要基础设施，由人民银行金电集团牵头，公司是授权实验室之一，在前期建设推广中发挥了积极作用，在总体架构、技术方案、运营管理、标准制定等方面是重要的参与单位。目前公司还与银行、保险、证券行业头部客户分别签署战略合作协议，在金融信创领域开展合作，协助其建立信创体系和规范。

金融信创生态授权实验室主要进行业务咨询、系统软硬件测评，对于客户后续系统规划以及客户和公司的合作粘性有重要影响。头部客户的认可有助于公司持续拓宽竞争优势。

Q6: 并购柏飞电子能为公司带来多少利润？柏飞电子有业绩承诺，2022 年的年度数据如何？

A6: 根据盈利预测，柏飞电子 2022 年扣非净利润不低于 1.63 亿，比照公司 2021 年扣非净利润 3.12 亿来看，占上市公司比例达到 50%。2022 年前三季度，柏飞电子克服疫情等因素影响，经营情况良好，目前在手订单约 6 亿，今年柏飞电子新增千万级客户 6 家。

Q7: 公司收购柏飞电子后，客户是否能得到拓展？

A7: 柏飞电子主要为航空、航天、船舶、电子、电力、轨道交通等行业总体

单位和企业提供嵌入式专用计算机数字模块和整机产品。在先进制造领域，柏飞电子为轨道交通龙头企业提供信号控制产品，为半导体装备生产商提供光刻机的控制器。柏飞电子将进一步加强对行业客户的开拓，在国家战略背景下，预期将有比较好的机会。

Q8：重组完成后，公司和柏飞电子的合作模式是何种形式？

A8：从组织上看，柏飞电子是一个独立的板块。从业务上看，公司将联合柏飞电子成立联合创新部门，利用柏飞电子设计开发能力为公司重点行业赋能，做细分领域高价值的自主产品，把有代表性的行业场景与柏飞电子能力进行对接。目前已看了一些机会，在金融行业高性能交易高精度数据采集和分析领域，公司正协同柏飞电子开发全国产化、自主安全的硬件产品。另外在智慧交通、水利等领域，我们也将基于柏飞电子的优势，考虑联合开发针对行业的智能计算、信息处理或工业级的设备产品。

Q9：联合创新部门的人员构成情况如何？

A9：柏飞电子和公司都会安排人员，同时也会考虑招聘一些行业内的专家，一起进行新业务的探索。

Q10：请介绍柏飞电子在民用航空领域的市场合作进展情况？

A10：目前柏飞电子正在与中国商飞、电科航电等行业公司开展项目接洽。

Q11：柏飞电子未来研发方向的规划如何？

A11：做深做透现有优势领域，同时积极在卫星、民航等新领域开展研发、市场拓展工作，为公司长期发展提供新动能。

Q12：目前柏飞电子业务主要集中在华东地区，未来地区分布是否会有变化？

A12：柏飞电子在航空、航天、船舶、电子等行业拥有稳定的客户基础和广泛的客户群体。华东地区作为电子行业主要总体单位集中地，未来仍将是柏飞电子主要的业务区域，但是随着新业务拓展带来公司总体收入持续增长，公司在武汉、京津冀、西部等区域的收入增速也有了较大提升。

Q13：柏飞电子相较于同行的优势如何？对于今年的利润目标，是否有信心完成？

A13：柏飞电子主要有三大优势：1、客户优势，柏飞电子具有稳定的客户基础，通过多年品牌打造，客户的广度深度都有了一定的提升，产值组成质量也不

断提升；2、技术优势，也是最主要的优势，柏飞是国内最早做嵌入式计算机模块的企业，经过 20 年的不断积累，是行业内唯一一家拥有全系列处理器设计能力的模块供应商，也是最早致力于计算机模块国产化的企业。2012 年开始研发全国产化计算机模块，为近几年的国产化替代打下了坚实的技术基础。行业内为数不多的具备从板卡级、整机级、系统级产品的全方位研制与开发能力的企业，技术实力得到了客户的广泛认可；3、股东优势，柏飞电子在进入上市公司之前大股东为中电科数字科技（集团）有限公司（以下简称“电科数字集团”），电科数字集团是中国电科定位的唯一的数字计算平台，柏飞电子在电科数字集团的牵引下，将成为电科数字集团数字计算平台的有力支撑者，也是中国电科安全可靠计算机领域的排头兵。今年柏飞电子在市场端表现不错，在手合同情况良好，在交付端由于疫情和芯片供应造成了一定的压力，但是公司会全力以赴，有信心完成全年目标。

Q14：看到华讯网络近期获得了 CMMI 5 级认证，以及和亚马逊有业务合作，公司对于华讯网络未来发展的规划如何？

A14：华讯网络是公司的主要子公司，收入占比超过 80%，是公司主要利润来源。目前华讯网络发展方向用 12 个字概括是“云网融合、安全可靠、数智引领”。

一是在数字化背景下做好“云网融合”。云和网络是公司的传统优势领域，经过 20 年的深耕，公司云网基础设施方案、技术和服 务在行业领先、口碑良好。公司将根据技术变革，抓住基础设施转型的契机，做大做强。

二是“安全可靠”，即信创和国产化。因为国际国内环境的变化，从斯诺登事件开始，公司经过 8 年左右时间在产品结构上有很大的调整。2014 年前，公司产品生态 90%以上都是国际的头部企业，现在公司主要打造五大生态，（一）是信创生态，和华为、飞腾等，包括操作系统和数据库等厂商合作；（二）是国产化生态，如华为、华三、浪潮等非信创的产品；（三）是国际生态，仍有比较好的基础，将视客户需求继续巩固，做大份额；（四）是云的生态，公司是亚马逊在国内重要的合作伙伴，业务规模约 1 个多亿；公司和阿里、腾讯、电信等云公司也有全方位合作，成为云生态领域的重要参与者，为客户提供建云、上云等服务；（五）是大力发展 ISV 生态。

三是在“数智引领”方面围绕交通、水利、医疗、金融行业为客户数字化转

型提供数智软件方案，以大数据平台、智能化平台为抓手，打造自身能力平台。今年公司新增人员主要投在大数据和人工智能领域，约 200 多人。除了自身能力建设外，公司与行业重要头部软件商合作，将公司的数智能力和一些行业核心平台进行整合，给客户提供完整的解决方案。近期公司与阿里云合作中标了兴平市城市大脑项目，在昆明、四川的交通大脑项目也有项目落地，在水利行业今年取得了重要进展，在 5 个省“四预”项目累计中标 1 个多亿。

综上，华讯网络主要围绕“云网融合、安全可信、数智引领”三大核心策略，在云网方面做大做强，在信创方面做好生态，在行业数智方面围绕金融、水利、交通、医疗四个重点行业，快速增长。

Q15: 公司有信心完成股权激励业绩要求吗？股权激励业绩要求之一是与 20 年比扣非利润年复合增长 12% 这个是把柏飞电子的业绩扣除与公司原有业务业绩比吗？另外股权激励预留期权给柏飞电子高管，对他们有另外的激励要求吗？

A15: 您好！公司目前正在全面推进落实全年经营计划各项工作，根据目前的进度来看，有信心完成全年预算目标和股权激励考核业绩目标。公司完成柏飞电子收购后，将根据会计准则要求对 2020 年财务数据进行追溯调整，即第二期股票期权激励计划考核基准年的业绩基数将考虑本次重大资产重组的影响。根据公司《第二期股票期权激励计划实施考核管理办法》，子公司高管的考核以其所负责的业务单元的业绩完成情况和个人工作业绩完成情况作为考核依据。谢谢！

Q16: 在数字经济大发展环境下，柏飞电子和公司有什么样的宏大愿景？柏飞电子前三季度亏损，能否完成全年承诺目标？

A16: 您好！通过收购柏飞电子，将夯实公司在边缘计算和边缘智能的关键技术能力，在此基础上进一步拓宽行业应用的广度，不断挖掘行业智能的深度，聚焦金融科技、交通运输、智能制造等重点行业数据产生、传输、处理、应用全生命周期，打造公司自主安全的关键软硬件产品，构建高安全、高性能的“云-边-端”一体数字化整体解决方案，为行业客户的数字化转型赋能。柏飞电子 2022 年第三季度已实现盈利，目前正在全力推进项目和产品交付，根据目前的进度来看，有信心完成全年业绩承诺目标。谢谢！

Q17: 电科数字集团相关业务资产情况如何？

A17: 电科数字集团在“数字政府”方面的公司有开展城市“一网统管”业

务的电科数智；在国产化领域的公司有中国电科授权开展申威服务器产业化的整机厂商华诚金锐及锐华嵌入式操作系统的产业化平台华元创信；在交通运输行业的公司有厦门雅迅、长江智能；在安全领域开展拟态安全的公司有电科拟态等。

中电科数字技术股份有限公司董事会

二〇二二年十一月二十六日