

证券代码：600850

证券简称：电科数字

中电科数字技术股份有限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（请文字说明其他活动内容）

参与单位名称及人员姓名：

创金合信基金 李晗；中加基金 王升晖；淡水泉 张汀；汇泉基金 周晓东；中邮人寿 朱战宇；景顺长城基金 冯思捷；光大保德信基金 林晓凤；明河投资 姜宇帆；博时基金；磐厚动量 于响田；中原英石基金管理有限公司 赵梓峰；合众资产管理股份有限公司 田玉铎；国海证券 刘熹 钟依浓 陈德静 伍海量；东北证券 吴源恒；万和证券 章莹；139****4603

日期时间：

2024/5/10

地点：

电话会议

上市公司接待人员姓名：

副总经理、董事会秘书 侯志平；副总经理、财务总监 陈建平；副总经理 陈伟；柏飞电子副总经理 王安锋

投资者关系活动主要内容：

一、公司情况介绍

2024 年一季度，公司收入和利润均实现正向增长。公司实现营业总收入 19.94 亿元，同比增长 1.19%；实现营业利润 0.64 亿元，同比增长 6.21%；实现

归母净利润 0.47 亿元，同比增长 1.96%；实现扣非归母净利润 0.47 亿元，同比增长 1.86%。公司毛利率同比有所提升。

从三大业务板块来看，报告期内，数字化产品业务收入较上年基本持平，公司将持续加大投入和发展数字化产品业务，以提升公司毛利率水平。

行业数字化业务实现收入约 18 亿元，同比增长约 1%。公司聚焦金融、交通、水利、医疗、工业互联网、能源等国民经济关键重点行业，深入推进行业数字化解决方案场景落地，中标了一些有示范性、代表性的项目。2023 年公司已成为华为中国区政企第一大钻石合作伙伴，在数通安全、智能制造行业排名第一。今年公司将进一步加强与华为的合作，协同华为开展算法、大模型、智能计算等相关研究，预计未来有更多的发展机会。近期在大模型方面，公司与华为联合研发的“大模型维修辅助决策系统”在“深航飞机维修 AI+应用创新大赛”中也取得了第一名的成绩。

数字新基建业务收入同比增长约 5%，公司持续拓展智算数据中心建设与液冷业务，提高数据中心能效，提升数字化运维管理水平。

二、问答环节

Q1：行业数字化业务进展和今年的展望？

A1：截至今年四月份，智能制造行业延续去年较快增长态势，金融行业稳健发展，在城商农信行项目上取得一定进展；运营商、互联网及央国企行业收入实现微增，公司正在积极推动一些大型项目的落地。为了深化各业务板块发展，公司内部已成立专门的军团，通过技术与销售的一体化运作，有效推动各业务的持续扩张，该战略已初显成效。

Q2：柏飞电子一季度的经营情况及业务进展？

A2：2024 年一季度，柏飞电子整体经营情况较去年同期基本持平，在手订单较去年同期有明显增长，增长主要得益于特殊行业订单的相应增加。在半导体领域，柏飞电子为半导体装备生产商提供国产化计算和控制模块，并积极扩展运动控制等纵向市场。此外，在轨道交通和气象雷达领域，柏飞电子计划年内完成新产品的开发与研制，并实现小批量供货。

Q3：柏飞电子在民航领域的业务推进情况？

A3：柏飞电子目前正与中国商飞开展 C929 机型相关产品研制的项目接洽，项目竞标结果预计将在今年年底公布。

Q4：柏飞电子是否有涉及舰艇领域业务？

A4：柏飞电子的下游应用涉及船舶、航空领域。

Q5：一季度公司与华为业务推进情况以及 2024 年的业务展望？

A5：公司自 2019 年与华为开展全面战略合作，2023 年成为华为政企中国区的第一大钻石合作伙伴，2024 年公司期望在维持与华为的合作规模基础上，进一步扩大合作领域，巩固领先地位。公司在数通产品线上具备优势，计划在今年着重发展云和存储产品线，在一季度已获取了部分订单。截至目前，公司在华为业绩上继续保持第一。

在行业方面，公司与华为军团紧密协同，在金融、智能制造、矿山、智慧园区等领域共建行业解决方案，一季度项目推广进展顺利，成功中标泰国盘谷银行、海尔制造园区等标杆项目。其中，在金融领域，在拓展城商农信市场的同时，也积极发展海外客户；在智能制造领域，除半导体和医药行业外，计划在车辆装备、化工等领域继续深化合作；在智慧园区领域，围绕具体行业特点场景打造系列方案，比如针对先进制造产业园区对能耗的管控、医院园区对医疗服务和管理的需求等。公司将持续协同华为开展信创、人工智能、大模型、智能计算等相关研究，推出满足行业客户数字化转型需求的解决方案和数字化产品，预计今年公司和华为的合作体量将进一步增长。

Q6：公司 AI+应用的业务布局和进展？

A6：公司早在前几年开始积极布局 AI 领域，并在前端的数智化业务中形成了有推广价值的最佳实践。比如，在医疗领域，公司已与医院客户联合研发智慧手术室系统，将视频、语音识别的能力应用到手术场景中，预计今年上半年将在部分医院落地；在民航领域，公司携手深圳航空，围绕维修场景，结合大模型能力以及相关知识图谱，优化飞机维修排故方案决策流程等。公司将持续专注研究

行业客户的痛点，通过数字化技术和算法模型的应用，将最佳实践转化为自有 IP 数智应用产品，这不仅带来业务质量的提升，还将进一步改善业务的毛利率水平。

Q7：如何看待公司未来费用增长以及人员规划情况？

A7：去年公司管理费用同比基本持平。销售费用同比增长 17%，主要因为项目复杂程度有所提升，投入了更多的项目实施、技术服务相关的人力资源，以及由此发生的差旅、交通费用相应增加。今年一季度公司费用增幅较去年同期有明显下降。公司期望在保持业务收入增长的同时，进一步合理管控费用支出，预计今年的费用增幅相较去年有所下降。

Q8：公司今年信创业务的展望？

A8：今年来看，一是金融行业信创进入全面推广阶段，在头部银行信创改造以后，相关方案和能力会赋能到整个金融行业，目前已经看到城商农信银行的签单和项目机会；二是重点行业相关央国企的信创建设需求也在持续增长。公司这几年的能力发展和储备，能够支撑各行业客户实现全面的信创改造，公司预计今年信创业务将保持增长。

Q9：公司一季度国际化业务的情况？

A9：公司一季度国际化业务同比增长约 50%。公司国际化业务的增长主要来源于两方面：一是跟着客户“走出去”，公司跟随互联网、运营商等企业在海外投资建设数据中心，除此之外，公司也看到制造业、金融机构等大型企业海外建设基地、工厂、分支银行所带来的业务需求。二是服务海外本地客户，公司利用国内积累的数字化能力为海外客户提供业务支持，例如公司与华为合作成功中标泰国盘谷银行的云数据中心订单，相关方案和能力未来还将推广到东南亚及一带一路等重点地区。

Q10：央国企和地方政府智算中心建设对公司的影响？

A10：公司自去年起一直致力于打造全面的智算中心解决方案，具备从底层基础设施建设、中层算力调度平台搭建到上层人工智能应用开发和运营管理的完

整项目能力。公司推出了华讯智鹰智能调度系统，满足传统高性能计算任务和人工智能模型训练、模型推理等不同算力需求负载的算力调度，推动算力应用走向纵深。目前公司已成功获得了包括咨询服务、算力平台建设、基础设施建设等多类型的订单，智算中心的建设将给公司带来新的业务机会，有望在今年逐步显现。

Q11：公司在数据要素业务的进展？

A11：针对客户数字化转型过程中存在缺乏数据治理的痛点，公司积极响应市场需求，推出了数据引擎等数字化产品，结合公司的行业 Know-How 和标杆案例在业内进行复制推广。此外，公司计划与电科数字集团（32 所）旗下专注城市治理业务的数智科技在上海共建数据要素工程中心，探索数据的工程化应用机会。

Q12：申威 H8000 服务器的性能和应用场景？

A12：申威服务器的 8A 芯片上半年开始流片，公司投资参股的华诚金锐已完成了整机的研制，现在正处于产业化推广阶段。从测试结果来看，申威 8A 芯片在部分性能指标上表现优于市场同类型产品。后续将加大生态的培养，计划开拓分布式存储、一体机等特定应用领域。申威服务器的推广将覆盖互联网、运营商、金融等行业，相关适配过程正在进行中。