

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：20200902

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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）	
参与单位名称 及人员姓名	中信建投证券、长城证券、国金证券、东吴证券、东方证券、平安证券、民生证券、光大证券、中国银河国际、长江证券、万联证券、华西证券、盘京投资、大成基金等 69 位投资者/分析师以及 23 位媒体代表	
时间	2020 年 9 月 2 日 15:00-16:30	
地点	神州视讯/电话会议	
上市公司 接待人员 姓名	神州数码集团董事长兼总裁	郭为
	神州数码集团常务副总裁	叶海强
	神州数码集团财务总监	辛昕
	神州数码集团副总裁兼 EBG 总裁	韩智敏
	神州数码集团技术总监兼 CBG 执行副总裁	郝峻晟
	神州数码集团副总裁微电子业务负责人	陆明
	神州数码集团董事会秘书	刘昕
投资者关系 活动 主要内容介绍	<p>一、2020 年上半年业绩解读：</p> <p>今年上半年面对新冠疫情给实体经济带来的重创，公司上下齐心，最大限度地推动公司的复工复产，积极拓宽资金及资产安全边界，最终克服艰难险阻，在第二季度成功扭转业绩，单季收入环比增长 26%至 226.55 亿元，扣非净利润环比增长 69%至 1.92 亿元。上半年收入 406.21 亿元，基本恢复疫前水平，扣非净利润逆势增长了 2%至 3.05 亿元。现金流表现优异，同比增长了 4 倍多。</p> <p>2020 年上半年云和数字化业务继续保持高速增长，实现收入 10.38</p>	

亿元，同比增长 88%。其中，二季度云和数字化业务收入增速较快，云转售业务（AGG）收入环比增长 51%，云管理服务及数字化解决方案（MSP+ISV）收入环比增长 57%。

公司云和数字化业务布局不断深化，公司基于自主研发的神州视讯等云化产品，针对“云”、“管”、“端”三方面进行开发和整合，打造专属、定制化的企业统一通信平台。另外，公司有多家重点客户签约，例如，在签约平安科技、平安银行之后，公司成功签约平安集团旗下子公司平安人寿大数据平台脱敏项目订单。

公司的信创业务正式落地。神州鲲泰厦门生产基地正式落成投产，我们以此为核心，展开了覆盖数据库、操作系统、存储等多维度生态合作。厦门超算中心开创了信创超算模式，我们已经探索未来在其它区域及二三线城市复制的可能性。另外，公司进一步加强与天津飞腾、成都申威、上海兆芯、澜起科技、景嘉微电子等国产厂商在半导体芯片推广及解决方案领域的深度战略合作。

二、云和信创战略业务推进介绍：

云战略业务：

顺应数字化转型产业发展浪潮，公司从 2017 年开启云转型，云和数字化转型业务收入连续高速增长。在 2019 年取得了巨大的突破，公司以 2.77 亿人民币的云管理服务收入和 6.9%的份额占比位列 IDC《中国第三方云管理服务市场份额报告》榜单第一位。公司 2017-2019 年三年复合增长率达 175%。三年 AGG 收入复合增长率达 211%，高于信通院统计的 61%增速；三年 MSP 收入复合增长率达 157%，高于 IDC 统计的 119%增速。

神州数码已经成为国内领先的全栈式云和数字化服务商，能够满足客户在基础设施、服务以及应用层面等全方位的数字化转型需求。目前我们已经全面覆盖七大公有云：3A（AWS、Azure、阿里云）、华为云、腾讯云、京东云和移动云。在目前广泛覆盖的基础上，我们将进一步拓展包括全球前五大公有云在内的云和数字化服务能力布局。

数字化解决方案方面，公司已经基于大数据、人工智能和物联网等技术打造了领先的数字化解决方案。在通用型和垂直行业数字化解决方案都取得了一定的进展，开发了数据战略咨询综合解决方案、TDMP 数据脱敏方案、Bluenic 客户数据分析平台等数字化解决方案。公司将继续拓展包括大数据在内的数字化解决方案布局。

SaaS Hosting 方面，除了全球最大的网络安全公司之一 Palo Alto 产品线以外，Rescale 和 Jedox 项目也已经落地。Rescale 是全球领先的高性能计算模拟平台，在国内选择 AWS 和阿里云作为底层架构，在国内，我们是少数几家可以提供此类跨 AWS 和阿里云管理的服务商；Jedox 是全球领先的企业绩效管理软件提供商，我们提供 Azure 云平台支持以及 MSP 服务。公司未来将持续与更多的海外知名 SaaS 厂商进行沟通，为国内的企业级客户带来更多细分领域的优质 SaaS 产品。

公司开拓了超算中心云服务模式，采用以鲲鹏处理器为核心的高性能

能数据中心服务器，构建起鲲鹏架构的超算平台，凭借高性能、高吞吐、高集成、高效能的特性，为政府、企业、高校、科研机构等客户提供海量存储、海量计算、大数据服务、人工智能等服务支持。目前厦门超算中心已经落地，未来我们计划在更多区域和二三线城市进行复制。

信创战略业务：

公司的信创业务主要分两大部分：围绕鲲鹏生态和国产算力的信创业务。

围绕鲲鹏生态的信创业务方面，公司上半年成为首批签约入驻北京市经济技术开发区信创园的企业，鲲泰生产基地已经在厦门正式落地投产，并实现行业端的营销突破和产品交付。鲲泰厦门生产基地以华为鲲鹏生产标准建设，建设了 30 万级标准的无尘车间，并打造了信息化生产管理系统、智能仓储物流系统和精细化管理和生产模式。公司以客户为中心，打造了完整的产品&研发体系、营销体系、运营体系、供应链体系、服务体系、生态合作体系以及解决方案体系。

围绕国产算力的信创业务方面，公司积极推动信息技术应用创新业务的全方位布局和国产算力产业的协同发展，加强了与天津飞腾、成都申威、上海兆芯、澜起科技、景嘉微电子等国产厂商在半导体芯片推广及解决方案领域的深度战略合作，带动公司芯片业务实现较高增长的同时，赋能行业客户数字化转型，推动信创算力产业生态在各行业领域的长足发展。未来，公司将持续完善信创产业链，在大数据、个人计算、物联网、人工智能等应用领域不断突破，提供端到端的信创全产业链解决方案。

三、问答环节：

1、公司 2019 年位列 IDC《中国第三方云管理服务市场份额报告 2019》份额第一名，请问公司云业务领域有哪些优势，如何保持这些优势，最终保持龙头地位并进一步扩大市场份额？

答：公司云业务优势有几点，第一、能够基于国内七大公有云提供多云及混合云 MSP 服务，并且已经成为 3A top 级合作伙伴；第二、国内少数能够在多云环境下实现 MSP 服务的企业、国内极少数能够实现对云平台原生 PaaS 监控的企业、国内极少数能够帮助客户在多云环境下实现数字化应用开发的企业；第三、公司积累了大量成功的行业云服务成熟运营经验，以及世界五百强客户为代表的标杆性成功案例方案；第四、国内最大的 To B 销售网络渠道优势；第五、顶尖的云资源优势 and 云业务全牌照资质，能够为客户提供汇聚 120 余种主流云应用 SaaS 资源、600 余家云生态合作伙伴资源，主流的、多样化的选择，能够使客户兼顾成本、适用性和拓展性做出最优选择。未来，公司将不断拓展云管服务的厂商边界，覆盖全球和国内主流的公有云厂商，持续加大研发投入，不断增强服务深度和广度，为客户提供高价值的云管理服务和数字化解决方案。

	<p>2、请具体介绍下公司视频云的规划？</p> <p>答：公司上半年整合了所有视频相关的产品线和服务团队，围绕神州视讯等云化产品，为客户打造专属、定制化的企业统一视频通信平台，并提供全生命周期的视频云技术支持服务。未来通过整体解决方案的输出，逐步提升公司视频云市场份额和占有率。</p> <p>3、公司过去几年在数据解决方案领域推出了很多成功的产品和解决方案，包括数据战略咨询综合解决方案、TDMP 和 Bluenic，请问公司未来在数据领域的规划？</p> <p>答：围绕完整大数据产业链，公司已经构建了包括数据采集、数据治理、数据平台、数据分析、数据建模、系统开发到策略应用在内的全方位数据产品和解决方案，已服务零售、金融、文娱等行业的多家头部客户。未来，公司将继续加深售前咨询、售中实施、售后维护和产品研发的能力，持续提升数据产品和解决方案的复用率和成熟度。</p> <p>4、公司开拓的超算中心云服务模式已经落地，请具体介绍下未来的规划？</p> <p>答：目前公司超算中心已经落地厦门，为政府、高校、科研机构、企业等客户提供云上服务。有别于传统模式，超算中心在提供海量存储、海量计算能力的同时，更以产业实际需求为导向，为用户提供大数据集群、云搜索、云数据库、三维渲染、微服务、容器等多样化的新型超算服务。未来，我们计划将超算中心云服务模式在更多区域和二三线城市进行复制。</p> <p>5、公司与天津飞腾、成都申威、上海兆芯、澜起科技、景嘉微的战略合作，能否详细介绍下？</p> <p>答：未来，公司将继续推动以国产半导体芯片为基础的国产算力产业的协同发展，在大数据、物联网、人工智能等领域实现突破，提供端到端的信创全产业链解决方案。</p> <p>6、公司厦门鲲泰生产线上半年已经竣工，能否介绍下半年的营销推广计划？</p> <p>答：公司的鲲泰厦门生产基地在今年 5 月 15 日正式投产，并通过了华为鲲鹏的生产标准验收。公司目前以客户为中心，搭建了完整产品&研发体系、营销体系、运营体系、供应链体系、服务体系、生态合作体系和解决方案体系，已经获得生态合作伙伴、渠道商和客户的认可。下半年，公司将加大向政府、运营商、金融、能源、公共安全、交通、医疗和教育等行业客户的推广力度。</p>
<p>按附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2020 年 09 月 02 日</p>