

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：20191029

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	中信建投 梁廷、张骁锐、黄翔      科桥投资      江峰 兴业银行 贾瑞杰                      菜篮子基金    孙聪 长江养老 吴岷                         中冀投资       郭欣欣 长兴投资 黄尚                         中子星金融    宋宇民 乐赉资本 马腾、杨晓君              航投集团       李耀光 勇华投资 徐辉                         美好通汇投资 徐忠利 远东宏信 张海忠
时间	2019年10月29日 16:00-17:30
地点	北京市海淀区上地9街9号数码科技广场
上市公司 接待人员 姓名	神州数码集团技术总监兼云业务负责人      郝峻晟 神州数码集团副总裁                              李岩 神州数码集团投资者关系总监                      刘昕
投资者关系 活动 主要内容介绍	<b>一、参观神州数码“数字中国-创新中心”展厅</b>  公司安排投资者一行参观了“数字中国-创新中心”北京展厅，就公司创新资源、场景应用、实践体验等进行了多元化的展示和呈现，使参观者深入地了解公司的历史、文化、技术、品质、服务等全方位综合实力。  <b>二、2019年前三季度业绩：</b>  2019年前三季度公司业务保持良好发展势头，特别是云服务和数字化转型业务继续保持高速增长。前三季度公司营业收入629.8亿元，同比增长18.0%；净利润5.1亿元，同比增长48.1%；扣非净利润4.1亿元，同

比增长 26.7%；另外，经营活动产生的现金流达到 10.5 亿元，同比增长 66.8%，业务效率和现金流持续改善。

### 三、云计算和数字化转型业务：

#### **云管理服务 (MSP) 业务及行业格局**

根据 IDC 的《云管理服务市场报告》，2018 年，公司在国内云管理服务市场的份额为 5.8%，排名第二。我们继续围绕云专业服务（咨询、迁移、实施）、管理服务（自动化运维、云安全管理）和跨云管理平台三大 MSP 核心模块进一步强化了技术服务能力和客户覆盖。目前国内 MSP 市场较为分散，未来集中度将有所提升，可能会留下 4-5 家主要服务商。当前云管理服务商主要有三种：第一，传统的 IT 咨询公司，目前向云计算转型，我们相比具有本土化的优势；第二，人头外包公司，这类公司利用人工做管理服务，效率远远低于我们的自动化管理服务；第三，小创业公司&公有云厂商投资的公司，这类公司专注于某一家公有云厂商，而我们能根据客户的需求提供多云资源和管理服务。

#### **数字化解决方案 (ISV) 业务进展**

公司为汽车、零售、金融、文旅等行业客户提供大量的数字化转型服务。公司构建了包括数字脱敏、数据平台以及数据建模分析在内的数据业务能力，能够为客户提供数字采集、管理、建模全产业链服务。公司已为全球某顶级连锁酒店集团提供客流和房价预测服务，为航空公司客户提供机票预订分析的数据服务。另外，过去几个月，我们与全球几乎所有知名的机器人流程自动化 RPA(Robot Processing Automation)厂商达成了合作。

#### **巩固和提升技术能力**

公司已有 500 多位技术人员拥有各家云服务商相关资质，形成了云计算和数字化转型业务最坚固的基石。我们将持续加强在技术领域的投入，巩固和提升技术服务能力。公司已在武汉建立了研发基地，未来计划在全国建立 5-6 个研发基地和交付中心，深圳国际创新中心 (IIC) 也将招聘和入驻更多技术人员。

#### **云业务创新性拓展**

在 SaaS Hosting 业务领域，帮助海外优秀的 SaaS 公司产品落地中国。神州数码拥有云计算的全牌照，可以协助厂商做本地化认证、合规性运营。除了商业合作，还可以提供本地化服务、对接以及技术和客户支持。我们已经与 Netskope、Palo Alto、ServiceAide 等公司达成了合作关系，未来这一业务有望快速推进，为国内企业数字化转型提供更好的产品、技术和行业应用服务。

在专有云服务领域，公司能够整合各种复杂的自有及生态资源，根据

	客户需要有效融合并集中运营，最终向客户输出服务，满足企业级客户的定制化需求。公司正以专有云方式为越来越多的高价值企业级头部客户提供数字化服务。
按附件清单 (如有)	
日期	2019年10月29日