

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：20160721

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	博时基金 郭晓林、金晟哲、李洋、陈曦、齐宁 中金公司 卢婷
时间	2016年7月21日 10:30-11:30
地点	北京市海淀区上地九街九号数码科技广场会议室
上市公司接待人员姓名	神州数码总裁 闫国荣 神州数码财务总监 张云飞 神州数码投资者关系高级经理 郭泰
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. <u>请介绍公司分销业务的价值？</u></b></p> <p><b>答：</b>近些年，分销业务虽然模式已不够新颖，但本身作为平台的角色它具备且蕴藏了巨大的潜在价值：（1）海量业务的最终企业用户；（2）上游国内外知名的合作伙伴；（3）下游长期积累的渠道资源；（4）深度对客户连接以及完整的技术服务体系。经过多年的业务积累，事实上公司已经成为巨大的 B2B 平台，未来会以互联网形态出现，并且加强作为智能硬件销售平台的作用，实现线上与线下同步，为客户提供全方位体验。</p> <p><b>2. <u>请介绍公司向云计算转型的计划和优势？</u></b></p> <p><b>答：</b>公司与其它云计算公司不同，我们目标建立一个生态体系，</p>

主要为混合云服务，从私有云开始，做云转售服务，帮助合作伙伴做 GO TO MARKET 的落地，其中包括大量的咨询、部署、和实施（增值分销业务），未来逐步向公有云演进。公司将鼓励用户把主营业务系统放在私有云平台，非主营业务逐渐迁移到公用云平台，同时帮助合作伙伴做私有云，提供给客户私有云的基础架构，目前已经有落地的具体案例。主要优势：（1）海量的企业客户资源，通过云转售平台降低合作伙伴的获客成本，拓宽其销售渠道；（2）公司在 2B 领域的基因以及专业化能力，相对于其他互联网公司的 2C 基因以及亚马逊服务的大而全有显著的不同。公司今年 6 月宣布收购云科，目的是拥有一家云方面全牌照服务的提供商。公司在商业模式方面，与别的云服务没有明显差别，在 IaaS/SaaS 这些业务也不会排他，会选择多元化的合作伙伴。对于公司而言，流量已经是现成的，只需搭建线上的平台重新聚合。另外，公司也会结合需求推出自己独立的 SaaS 产品，例如 iQuicker 协同 OA 产品。

### **3. 请介绍公司向云转型的人才、技术来源？**

**答：**公司未来更多是从外部进入人才、包括使用资本手段将好的云技术公司（操作和管理平台）、SaaS 产品公司整合进来成为自己的能力。

### **4. 请介绍公司对于自主可控发展的看法？**

**答：**公司近 20 年与多家全球 500 强 IT 公司的合作关系，目前已经成为服务器、存储、网络、数据库等品类最大的分销商，在各个领域布局也是最全面的，自然成为全球 IT 巨头进入中国的首选渠道。未来在国产化浪潮当中，公司会和国际知名品牌联合，走双品牌道路，成为双方合作的唯一合作伙伴，并且保持渠道与市场的高度统一，实现合力与共赢。产品方向公司会青睐存储、安全、网络、虚拟化等最重要的领域，其中存储

	<p>与安全公司会考虑建立、开发自己独立的产品线，特别是安全领域市场。另外，公司也会考虑在制造端给予投入。</p> <p><b>5. <u>请介绍公司远期收入的结构计划？</u></b></p> <p><b>答：</b>未来公司分销业务还会占比最高，希望至 2020 年，在自主可控、云服务领域、公司的收入会形成一定规模的突破，并将带来行业地位的实质提升。</p> <p><i>在接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</i></p>
附件清单(如有)	
日期	2016 年 7 月 21 日