

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：20170818

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	兴业证券-蒋佳霖、平安证券-闫磊、华泰证券-蔡嵩松、中信建投-韩鹏程、申万宏源-贾金健、中金公司-张向光、方正证券-付然等机构分析师，以及东方证券资产管理、工银瑞信基金、易方达基金、上投摩根基金、嘉实基金、交银施罗德基金等机构投资者。
时间	2017年8月18日 15:30-17:30
地点	北京市海淀区中关村软件园国际会议中心会议室
上市公司 接待人员 姓名	神州数码董事长兼代理总裁 郭为 神州数码副总裁 李岩 神州数码副总裁 叶海强 神州数码副总裁 张赐安 神州数码副总裁 周立达 神州数码财务总监 张云飞 神州数码董事会秘书 王继业 神州数码投资者关系高级经理 刘昕
投资者关系 活动 主要内容介绍	一、公司管理层回顾了2017年上半年经营情况，并详细讲解了战略转型业务的最新进展及未来推进计划： 经营情况回顾：

2017年上半年公司实现营业收入261.00亿元，同口径增长15.15%；归属于上市公司股东的净利润2.04亿元，同口径增长99.94%；归属于上市公司股东的扣非后净利润1.79亿元，同口径增长124.48%。截至2017年6月30日，公司资产总额182.97亿元，较上年度末增加7.39%；归属于上市公司股东的净资产28.45亿元，较上年度末增加7.42%。公司业绩结构显著改善，业绩质量大幅提升。

在传统业务稳健增长的同时，以云计算和自有品牌业务为代表的战略转型成效初现。云计算业务实现营业收入0.80亿元，毛利率44.43%，云计算业务从无到有，取得突破性进展，毛利水平明显高于传统业务；自有品牌实现营业收入2.11亿元，毛利率28.19%，自有品牌收入高速增长，毛利水平明显提升。

云计算业务：

公司以神州云计算为载体，依托自身资源整合优势，在云托管服务（MSP）上进行全面布局：加强云服务能力建设，打造专业技术团队；构建了云 Marketplace 资源聚合平台，整合14大类云资源，对接5大公有云资源，引入120多家SaaS应用资源，为500多家云生态合作伙伴提供完整的云服务；不断积累公有云服务能力，成为目前中国市场上唯一同时获得3A（AWS, Azure, Aliyun）TOP级合作伙伴身份的公司。公司上半年收购了上海云角信息技术有限公司30%股权，未来公司将整合神州云计算和云角信息优势资源，充分发挥双方在云资源聚合和云增值服务上的协同，努力成为中国市场最领先的云托管服务提供商（MSP）。

云计算是公司战略转型的重中之重。公司将充分挖掘渠道合作伙伴在云产业中的价值，建构全新的云生态体系，加速推进云计算战略落地，沿着云托管服务（MSP）、定制化的公有云服务和智慧校园三个方向纵深发展。

神州商桥业务：

神州商桥经过一年多的建设已经初步建立了B2B垂直电商平台，成为公司全品类、一站式展示与交易的平台。目前公司消费类业务已经全部实现在线交易，增值业务已试点上线。2017年上半年，神州商桥平台业务收入规模达164亿元。

公司将尽快实现全部传统业务和增值服务上线神州商桥，形成网上交易闭环。同时，神州商桥将通过自主可控、IT服务、云为合作伙伴注入新动能；在物流、金流、商流方面会进一步完善流程，提高效率，提高客户的体验，降低运营成本；通过CRM渠道结构化的梳理以及新业务，为渠道提供新的机会。未来公司将持续围绕建设“企业信息化融合服务平台”战略，携手渠道合作伙伴，打造大数据、商业智能、人工智能、共享经济的电商3.0智能生态系统，确保公司互联网转型升级顺利完成。

自有品牌业务:

公司紧跟自主可控国家战略，不断引进、消化、吸收国外先进技术，通过本地化生产、本地化服务和本地化研发，在网络、存储、系统、安全四个领域形成了覆盖 21 个品类、600 多种产品的相对完善的自主产品体系，能够满足客户的数据中心从网络到安全到无线的需求。上半年，公司一方面通过双品牌实现收入的增长，另一方面在流量清洗和超融合的存储发展的领域取得新的技术布局。

公司将积极进行业务拓展，引入国外新产品和新技术，实现更多双品牌产品落地；与业内主流企业合作，共同开发自主知识产权产品；收并购专业领域公司，提高自主技术水平，丰富自有产品线。同时，公司将重点围绕社保、人防和教育三个领域更多地整合资源面向客户。

二、公司管理层与投资人进行了问答交流，主要内容如下:

1、神州数码近期更看重哪几项业务?

答：公司现在明确地把核心放在云上，以云为核心来打造新业务，并且以公有云托管服务（MSP）为中心来实现转型。上半年公司完成了国内最完整的 MSP 资质平台的基础建设，并且实现了收入，意味着客户认可了公司的服务模式，接下来的工作重点是迅速在国内实现比较大规模的云布置。另外，定制化公有云和智慧校园项目也已启动。

第二，未来的云一定是通过新的渠道方式去呈现，公司会将传统的营销渠道改造成为一个以渠道为核心的生态系统。也叫融合服务平台，实际上就是社交化互联网营销的平台，以保证在实现云的转型过程当中有更好的客户体验、更高的效率。

第三自主可控，重点放在新技术的创新上，公司在这个过程中不断找市场，形成对云的一种补充。

2、公司收购云角 30% 股权，未来是否有进一步考虑?

答：收购云角信息 30% 股权只是一个起步，是公司布局云业务的标志性动作。我们未来将以云角为中心来构建整个公有云托管服务（MSP）平台，包括在 MSP 领域的国内外的投资并购。

3、请问关于迪信通的收购，公司是怎样的考虑，未来整合是否会有新的考虑?

答：公司对 2C 业务并不太熟悉，但是 2C 业务从长远战略来看是不能够放弃的。在 2C 方面，迪信通是智能手机的终端销售上规模化的、最有影响力的品牌之一，我们投资成为迪信通的第二大股东，要做战略投资人，结合我们的产品和服务，形成战略性的合作将 2C 业务发展的更好。

4、请问神州商桥在今年上半年消费这一块是不是已经全部上线了? 企

	<p>业增值服务那一块，未来上线的节奏是怎样？</p> <p>答：神州商桥消费业务已经全部上线。164 亿元的营业收入绝大部分是消费业务贡献的。增值业务上线了华为、联想服务器的产品。增值业务以项目为主，分销为辅。目前，电子合同、电子签章已经满足上线交易条件，预计年底将有 50%的增值服务实现上线。</p> <p>5、 请问公司全年是否有云业务收入目标，云业务核心竞争力和行业门槛？</p> <p>答：Q1 云服务收入不到 3000 多万元，H1 实现 8000 万元，云收入的增长是非常快的。另外，目前的云收入都是神州数码云计算的收入，未来还会加入云角的收入。</p> <p>不同业务有不同的门槛，首先，MSP 最重要的门槛是客户体验，我们对客户的了解和带给中小企业的客户体验是其他公司相对缺乏的。第二，如何做混合云，如何组合各个厂商产品，让客户得到最好的体验。第三，管理的先进性，比如计费，实际上计费复杂程度很高。云服务对技术能力要求也是非常高的，同时还包括与厂商之间的互信。</p> <p>6、 请问上半年自主品牌中四项收入的构成情况？目前公司已经在社保领域进行拓展，未来会在哪些行业拓展？</p> <p>答：2017 年 H1 自主品牌实现 2.11 亿元收入，包括网络、系统、安全、存储业务。收入占比最大的是网络业务，大概一多半，因为公司有多年的积累，而且百分之百自有知识产权的业务；接下来是存储；系统的量比较小；安全上半年没有形成收入，但是已与运营商签单。</p> <p>教育、社保和人防几个行业在下半年是重点。上半年职教是公司的第一大行业客户，已经做了有 700 多所职教的院校，下半年将做进一步梳理。另外是社保，这个领域包括我们的安全、一体机、超融合都将是下半年的重中之重。</p> <p>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》。</p>
按附件清单 (如有)	
日期	2017 年 8 月 18 日