

证券代码：300212

证券简称：易华录

北京易华录信息技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：20210624

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 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
参与单位名称及人员姓名	中信证券、中泰证券、浙商证券、东兴证券、东方证券、东吴证券、兴业证券、首创证券、人保资管、中再资产、益亨投资、匀丰资产、龙云基金、中食科创资管 个人投资者：陈广、李颖俊、肖建军、吕翔、刘恋、张春宝、王晓云、周泽峰、蓝图、陈灏
时间	2021年06月24日
地点	北京市石景山区阜石路165号中国华录大厦B座（公司办公地址）
上市公司接待人员姓名	董事长：林拥军；总裁：高辉；董事会秘书：颜芳；副总裁：王妍、宋征、满孝国
投资者关系活动主要内容介绍	管理层介绍环节： 一、总裁高辉女士介绍 易华录在十三五期间进行了战略转型，公司整体战略从畅通中华路到努力降低全社会长期保存数据的能耗和成本转型，希望成为社会可信的数据资产化服务提供商、大数据产业发展的交易商。十三五到十四五开端，公司基于蓝光存储技术来打造光电磁智能混合存储的超级底座，从而持续降低数据长期保存成本和能耗，为数据成为要素投入数字经济领域奠定基础。同时，也充分发挥了易华录央企优势，与地方政府在建设数字经济基础设施方面进行不断的探索和转型。目前公司的业

务，围绕超级存储产品，以存数、用数和易数三个环节为核心打造商业模式，形成公司几大业务板块。

（一）存数

1、to G 为主的基础设施建设，是投资型业务，核心模式是与地方政府合资成立数据湖项目公司，承担当地数据湖建设、融资、运营职能，提供数据存储、治理、价值挖掘，IDC、云计算等服务，同时承接区域内与大数据相关的信息化项目，助力地方政府发展区域数字经济。目前已经在全国落地 35 个数据湖，覆盖全国 20 个省市、自治区，主要布局以东部沿海地区和中西部重点城市为主，其中 11 个项目所在地 GDP 超过 5000 亿。数据湖建设主要围绕一湖、一院、一园、一脑、一基金、一银行的六个一的产业空间规划进行布局，目前已经建设完成并投入运营的项目有 23 个。经过十三五期间的探索推动，作为绿色低碳的数字经济基础设施，数据湖已经得到地方政府的广泛认可，目前这部分业务相对稳定，是易华录未来业绩增长的一个支撑，十四五期间这部分业务会继续保持一个正常的发展速度。

2、to B 的蓝光产品销售业务，公司从三个方面拓展自身营销渠道，一方面是公司通过自身营销渠道对 B 端业务市场不断探索和拓展；第二是加大与国内头部存储企业的合作，例如与华为、新华三、浪潮等开展 to B 市场的营销推动；第三是依托公司各地的数据湖在 to B 领域发展地方代理工作，这部分业务公司希望能实现较快的增长。

3、超级存储云业务，也从三个方面进行业务拓展。一是与运营商合作建小型的以超级存储为底座的云湖基础设施，目前已经在全国十个省 13 个地市进行了部署并投入使用，依托运营商的营销渠道和客户资源进行产品及市场的拓展。二是公司蓝光存储产品已正式纳入联通和移动的产品体系，成为运营商的自研产品进行市场推广，与电信天翼云、铁塔的合作也在有序推动。同时易华录自有超存云平台也于今年 5 月正式上

线，该平台未来会纳管各地数据湖的存储资源，同时超存云平台 and 运营商的运营平台也会实现技术对接，政企客户可通过两种方式来获得服务。

（二）用数

用数方面，公司主要围绕向政企客户开展数据治理增值服务。G 端市场，围绕数字政府和数字社会，以数据的应用场景为导向，利用公司自有视网膜技术和自研算法，打造具有城市视频管理、数据标注、算法训练和算法服务功能为一体的数据中台，对政府视频数据进行全域解析，并将这解析的数据用于赋能政府的城市管理、社会治理和民生服务。目前自研算法已接近 500 个，覆盖城管、交通、安全、应急等行业，并在应用方面有了较大的突破和进展。例如泰州公安大脑已经接入的视频有 25000 路，对这些视频进行解析，助力当地公安去抓获犯罪嫌疑人，已经破坏一些案件，起到非常大的作用；在无锡，已接入万路视频，在无锡创城过程中，靠视频实时解析去发现城市的不文明现象，将这些事件推送给相关的部门进行处理，形成不文明事件处理闭环，在文明创城过程中，利用 AI 技术去提升创城的效率和手段。

在 B 端市场，主要提供企业数据资产化服务，助力企业降本增效、提升内部管理，服务于企业数字化转型。去年 9 月，国资委发布了关于加快推进国有企业数字化转型工作的通知，要求国有企业率先发挥数字化转型主力军的作用，易华录作为央企在数字化转型方面，一是自身通过成立的数研院在积极地进行数字化转型探索和推动，打造易华录自己的企业大脑，把易华录自己的企业数据做汇聚提升管理效率；同时公司在华录集团内部帮助进行数字化转型，并与地方的一些企业进行业务推动，努力达成数字化转型样板。

（三）易数

易数方面，主要是打造数据银行，这也是易华录数据湖战略运营的最终商业模式，就是要打造一个数据受托存储、数据

确权、隐私保护和受托交易的商业模式，技术层面我们已经打通了受托存储或受托交易的基础，实践层面在抚州和当地政府已经达成了合作，并且数据银行已经部署上线，即将正式运营；无锡围绕当地的动漫产业，已经上架几十部动漫的影片和图片作品进行交易和流通，天津、开封也在与政府积极推动数据银行业务。

（四）配套支撑

对于存数、用数和易数这几大业务板块，公司具有相应配套支撑，一是实现业务及服务云化，除了云湖、运营商合作蓝光存储云及易华录超级存储云之外，公司与一些头部企业在IDC、云计算方面开展合作，一是提供公有云驻地服务；二是基础设施网络化、规划进行数据湖联网；三是产品体系生态化，通过与生态合作伙伴的合作来整体提升对外提供服务的能力，例如公司与华为数字能源联合打造低碳零碳数据湖，与联通合作打造央企信创云等。另外公司将持续增加研发投入、不断扩充人才储备，持续打造智能混合存储底座，提升数据治理、数据应用等核心能力。

围绕数字经济的顶层规划越来越实，易华录的产业赛道完全符合国家战略，经过十三五的探索和转型，公司在商业模式、技术、人才及内部管理等方面都趋于成熟，十四五期间公司将继续努力推动企业实现高质量发展，确保国有资产保值增值、实现投资人的合理回报。

二、董事长林拥军先生介绍

简单总结一下公司的业务重点，以及在过去五年，公司形成了哪些相对有优势的新的业务和新的增长点：

第一个是以蓝光为核心的超级存储系统，以蓝光为核心，光电磁四种混合存储，赋能城市和赋能企业，包括基础设施投资及销售两种形态，过去五年很大一块是基础设施投资，随着五年基础设施建完，形成了很大规模，约4000PB的存储能力。

进入十四五，基础设施层面，预计将保持合理增长速度；

销售方面，易华录占据蓝光高端产品市场月 95%以上份额，根据绿色存储、低碳、减排等要求，蓝光未来市场空间很大，无论是数据中心形态还是产品形态。最近北京要对存量数据中心进行改造，改造有很多措施，包括降低 PUE 等，但数据中心用于数据保存的能耗大约占 35%左右，我国现在存量数据中心约 300 万机架，每年增量是 50 万，公司与华为合作，做低碳数据中心，存量市场及增量市场空间非常可观，未来以蓝光为超级存储的系统还会持续增长。

存数方面，易华录与运营商合作开展超级存储云业务，为政企、行业客户提供海量冷数据存储服务。基于运营商的云，易华录提供超级存储底座，双方采取分成模式，发挥各自的优势。运营商有 2000 多万政企客户，作为国家级的基础电信运营商，具有网络优势。

用数方面，政府授权数据湖对数据开发利用，基于数据做算法和模型，业务构成一定门槛，基于算法，激活数据应用场景。通过湖内数据训练算法，目前自研算法接近 500 个。

易数方面，抚州市政府把涉及到的当地政府所有的数据都汇聚存储，并且把数据接入数据银行平台，授权数据湖对数据进行治理和交易，实现政府数据赋能社会，比如政府数据有些不能直接查询，使用不能收费，如果政府委托数据银行运营，企业可以收费，促进数据融通有很大空间。

蓝光在存、用、易在过去五年时间，已经形成了稳定的商业模式，业务有一定门槛，未来将在细分领域有更大的话语权、有更大的发展空间，整个数据湖规划 20 年时间，从基础设施建设，到运营，有很长的路要走，随着国家一系列政策的出台，一些头部发达城市、企业数字化转型刚需的爆发，围绕数据收集、开发、存储、利用市场空间会越来越大，形成稳定现金流，这条路易华录一定会一直走下去，走出特色。

问答环节：

【问题 1】2021 年数据湖落地速度预计是怎样的？

2021 年公司预计落地 10 个数据湖，目前储备 50 余个数据湖项目，将根据与政府的谈判情况选择具体落湖城市。

【问题 2】超级存储云业务及数字视网膜项目 2021 年的发展情况？

2021 年公司将重点推进超级存储云业务及数字视网膜业务的开展，公司成立了湖内存储资源事业部，与超级存储云公司共同拓展超级存储业务。目前将无锡数据湖作为超级存储云业务的首台套的试点，目前政府及医疗、教育、金融、档案等领域的存储需求空间较大，预计 2021 年超级存储业务收入将会有较大提升。目前公司数字视网膜技术已应用于多个场景，例如创城申报场景，公司在聊城、德州得到了良好的反馈，并逐步向全国推广，每个城市最少将接入 1 万路视频，数字视网膜预计本年度能够完成 10 万路视频进行全域分析。

【问题 3】公司蓝光产品进入信创名录的进度？

目前公司正在积极推进蓝光产品进入信创名录的工作，目前存储类产品暂未进入信创名单，但已经成立了存储类产品的信创工作组，公司是工作组的副组长单位。目前公司的蓝光存储系统已经通过初步审核，进入了信创的产品库，完成了进入信创名录的第一步。蓝光存储机头服务器部分已经完成了与华为鲲鹏及飞腾 70 系统的对接，蓝光机头也已经完成了国产化。后续将推动形成蓝光存储测试大纲，大纲形成后，经过测试后将能够进一步推动蓝光产品进入信创名录。

【问题 4】目前公司数据湖项目公司的运营情况？

目前公司已有 23 个数据湖的示范湖项目建成投入运营，后续大湖建设也在稳步推进过程中，目前徐州、茂名、青海海东等数据湖已经提前实现盈利。

【问题 5】公司数据湖业务还有多少未确认的收入？

目前在数字经济基础设施这一收入分类下还有较大规模的未确认的收入及毛利，未确认收入将随着大连数据湖、无锡数据湖、成都数据湖及海东数据湖等数据湖的建设及采购进

度，根据会计准则要求在后续会计期间进行确认，具体金额详见公司发布的定期报告。

【问题 6】 公司数据湖业务的应收款管理状况及回款周期情况？

数据湖项目公司向易华录回款源于项目公司的经营性现金流、项目公司资本金及银行融资。数据湖项目公司进入运营期后两年内，易华录将完成对项目公司应收账款的回款工作。

【问题 7】 公司的整体融资情况？

在证券融资方面，目前公司发行公司债方案已经通过董事会审批，总额度为 25 亿元，将根据公司实际资金需求及市场利率情况确定发行额度及发行节奏，可转债的发行公司也在考虑中。公司与银行及金融机构的融资工作正常开展。

【问题 8】 政府预算收紧及碳中和的推进是否影响公司数字经济基础设施业务的开展？

易华录数据湖是服务于政府数据存储和数据开发利用的基础设施载体，政府对于数据湖的投资并未受到碳中和政策及政府预算收紧的影响。目前数据湖投资是分阶段投资，政府实际投入规模在 3000 万-5000 万元，对政府财政情况不会造成影响。目前政府对于数据湖业态较为认可，对数据湖建设积极性较高，目前储备项目 50 余个。公司目前积极推进已投资的数据湖的运营业务开展，在取得运营成果后推进后续投资建设工作。公司十四五期间，将以更加轻资产化的模式进行数据湖的全国布局，以输出品牌价值和技术及运营能力为主，撬动更多的社会资本进行数据湖的投资建设，不会造成大量的固定资产闲置情况。

目前数据中心约 35%的能耗用于数据存储，碳中和为易华录通过蓝光产品在存量数据中心的绿色化改造上带来了新的市场机会。

【问题 9】 目前公司与华为的合作是否有新的进展？

与华为的合作包括几方面，在蓝光产品方面，目前与华为

的蓝光产品转售正在正常推进过程中，公司在该领域的合作有比较明确的应收预期，在数字能源领域，公司与华为新成立的华为数字能源公司形成战略合作，以数据湖为基础进行联合创新，双方共同打造零碳、低碳数据中心标杆，并对外赋能，对存量数据中心进行低碳改造，并共同建设增量零碳数据中心。

【问题 10】公司 1TB 容量光盘的研发进度如何？

目前 500G 光盘已经实现量产，1TB 光盘预计在 2022 年底 2023 年初实现量产。

【问题 11】公司电子车牌业务的后续规划？

目前电子车牌知识产权由公司掌握，市场推广主体为华录易云，华录易云已由百度控股，但易华录仍为华录易云第二大股东，未来电子车牌业务将由易华录与华录易云以生态合作方式推进。

【问题 12】易华录与公有云厂商的合作情况？

未来工业互联网对于网络时延的要求较高，因此公有云服务需要本地化贴近终端用户，公司数据湖具备承接公有云厂商本地化云服务的能力，目前已经与头部公有云厂商进行试点。

【问题 13】各个数据湖的存储情况及承接政府信息化订单情况？

目前数据湖存储订单签署情况良好，具体订单数量请见公司定期报告。主要订单围绕 G 端及 B 端客户。在 G 端，例如无锡数据湖新签订了智慧社区、智慧司法及档案数字化及基于湖内数据的相关应用的订单，成都数据湖在城市大脑之外新落地了街道子脑，泰州数据湖拓展了公安大脑及交管业务，以及聊城和茂名的云计算相关业务。在 B 端，数据存储业务重点拓展与运营商合作，在自动驾驶领域与国内主流自动驾驶数据采集商签订了自动驾驶数据的存储协议。

此外，也为一些地方龙头企业提供了数字资产化服务和数字化转型服务。

【问题 15】公司对标 Snowflake 的那家数致慧公司的业务

开展情况？

数致慧公司已完成了前期注册成立等相关工作，预计 2022 年第一季度完成云数仓产品初步研发测算，主要向缺乏大数据能力的企业提供相关的大数据 SaaS 服务。后续易华录将推进私有化、微型化部署的数据湖的 5G 数据保险箱解决方案，将搭载相关的数据存储、数据治理及数据资产化应用，也将集成数致慧的相关数据处理产品。

【问题 16】请介绍一下研发情况，在研的杀手级产品情况？

公司建立了中央研究院和数据资产研究院，中央研究院负责底座和 to G 应用开发，数研院负责数据资产化、数字化转型、数据交易等领域研究，产品底座包括存储底座、数据中台及 AI 平台。其中，大数据平台通过信通院认证，AI 平台包括数据的标注、训练、推理、算力算法配置，实现海量视频与算法的匹配和调度，算法目前针对 to G 场景，面向公安、交通、环保、安监、应急、社区等领域，每一领域都对海量数据进行标注，训练，达到商用标准。在国内，G 端全域领域的 AI 算法，易华录在前几名，后续，工厂、企业、港口、教育、医疗算法也在普及，目前依靠合作伙伴的 8000 家生态，快速形成 B 端能力。

应用端，G 端有交通领域，交管、交运、公交、停车等等全域交通方案，城市大脑洞察整个城市的管理水平，找到并解决城市痛点。交通从业务系统建设，过渡到以数据为基础的、以大数据分析为底座的数字化的交通管理系统，对底层数据、交管类数据的清洗、脱敏、建模已有较深的理解，处于领先的水平。依托姜堰数据湖，把公安方面的系统建设起来，视频立体防控、人车查控、布防等整套公安领域的应用做了建设，正在各个湖推广，今年我们也布局了很多 to G 端的应用，比如应急、数字乡村、智慧社区等。

数研院业务一块数字化转型，今年计划实现 5 个案例，涉

及制造业、服务业等等，帮助企业实现数字化转型，主要技术上加上行业专家的业务理解，为企业数字化提供助力。

易数方面，抚州当地数据归集做的比较好，通过数据银行，可以为政府和企业赋能。目前，公司有 20 人的团队，在当地做场景设计和开发。另外也规划数据实验室，在数据不泄露的情况下，让我们的生态伙伴，到实验室里来，研究数据，开阔给多的数据应用场景，政府对数据银行非常认可。

【问题 17】是否考虑设置首席数据官职位？

公司在去年已规划该岗位，人选上对综合能力要求较高，目前，公司已找到合适人员，即将入职。该人选在数据治理、应用建模以及企业数字化转型具有比较丰富的实践，未来将主要负责开展 B 端企业数字化业务。

【问题 18】与铁塔智联、人民数据的合作情况？

公司与铁塔去年签了战略协议，铁塔在全国有 100 多万塔站，北京市有 2 万多。易华录希望利用基站部署边缘设备，塔下承接 5G 数据，解析、分解。在分级传输、分级计算方面有很多可合作场景。目前双方也在积极寻找一些合适的应用场景，比如铁路、森林防火，自动驾驶也对塔下算力有一定要求，鉴于双方有较强的互补性，合作将会是长期的、持续的推进过程。

人民数据是人民网下属企业，在党政领域具有很多品牌优势，借助双方优势，一起整合，推动数据要素市场落地，另外昌平数据湖作为易华录与人民数据重要合作平台，未来将负责具体的运营工作。

【问题 19】数据湖收入、成本构成、利润情况、有几个湖盈利，是否有区别？

数据湖建设分两个阶段，第一阶段收入第一部分是存储收入；第二部分资源收入，云计算、IDC 等等；第三部分是数据资产化服务，还有在当地凭借竞争优势取得的一些信息化项目；第二阶段大湖建设完成后有 IDC 租赁及园区运营收入，目

前有徐州、茂名、青海海东等数据湖盈利。

数据湖运营，是易华录数据湖战略最重要的一环，数据湖运营成功的标准是盈利，有稳定现金流，具体每类收入在每个城市有一些差异化，收入主要来源包括湖存储、IDC、云计算、政府信息化服务外包、企业数字化转型服务外包。

盈利情况受几方面影响，一是业务订单增长情况，二是固定资产折旧的影响，三是融资成本的影响。不算资本利息 2 年左右盈利，考虑固定资产折旧、考虑融资成本，3-5 年盈利，三十个湖，一个盈利，就可以在各个湖复制。

【问题 20】未来分红计划情况？

数据湖大多数处于建设期，从数据湖公司分红来讲，目前还没有分红打算。

【问题 21】30 多个数据湖运营现金流水平怎么样？

数据湖项目公司收入包括湖存储、云计算、政府信息化外包、企业信息化外包。湖存储、IDC、云计算两条途径去推，一是和运营商面向全国市场推，如果用到某个数据湖该数据湖就可以参与分成，第二是数据湖当地人员在当地和周边市场推广，推存储能力，包括机架，云计算业务，这是一块现金流。

二是政府信息化外包、企业数字化转型外包，这块易华录和项目公司共同进行业务开展，易华录与项目公司分成。例如无锡 2020 年 2000 多万净现金流入，现金流今年各项目公司都会有更好的改善。

【问题 22】下半年到明年 30 多亿融资，投资去向是哪里？蓝光销售的增长率是多少？

继续稳定投资数据湖，大规模跑马圈地的资金需求降低，二三四线城市投资先轻后重，一线城市初始投资规模大。

B 端今年 50%增长，今年目标高于 300PB，数据中心低碳改造业务，易华录与华为一起做，面向存量市场及增量市场。十四五项目轻量级投资，先轻后重，起步有一定规模。未来投向主要投入研发，以研发为主，部分补流，降低负债率。

附件清单(如有)	无
日期	2021年06月24日