

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：20210819

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	广发基金、汇添富基金、中金基金、华夏基金、太平基金、西部利得基金、浦银安盛基金、海富通基金、华商基金、宝盈基金、人寿保险、中金资管、东吴资管、招银理财、长城财富资产、华夏久盈资产、首创证券、财信证券、安信证券、国海证券、正圆投资、元泓投资、中承东方资产、和润投资、笑天创投、长胜资管、柏然投资、榕果投资、恒昇基金、顶天投资、世诚投资、瑞颐投资、中润投资、双安资管、擎天普瑞明投资、大道至诚投资、King tower Asset Management
时间	2021年08月19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	董事会秘书、副总裁：颜芳；副总裁：满孝国

投资者关系活动主要内容介绍	<p>管理层介绍环节：</p> <p>一、上半年情况介绍</p> <p>从收入分类上来看，上半年数字经济基础设施收入同比增长超过 50%，“数字经济基础设施”、“数据运营及服务”两类业务毛利占公司毛利的 90%以上。公司主营业务已由智慧交通项目为主转型为数据湖业务为主。数据湖基于蓝光存储，为当地政府提供数据存储及数据资产化解决方案。数据是生产要素，也是资产，数据湖是新一代数字经济基础设施。公司的数据资产化服务进展也在加快，不仅给政府提供，也为信息化、制造业等企业提供数据资产化服务。从下半年开始，公司会基于各地数据湖项目公司，全方位为各地企业提供数据资产化服务和数据运营服务。目前已落地的数据湖已覆盖东部地区重点城市，为当地政府委办局提供全量数据存储解决方案，解决数据孤岛问题，并在政府授权下开展数据运营及资产化服务，目前比较多运营集中于视频数据的开放应用。</p> <p>数据湖提供光磁融合存储解决方案，蓝光低能耗，1PB 数据采用蓝光介质存储相比全硬盘介质，年节省用电 20,498 度，节电比例 94.74%，年减少二氧化碳排放 12.38 吨。蓝光存储介质很安全，防病毒及电磁干扰，可以解决数据安全性问题，各地数据湖可为当地提供数据本地化存储，可为企业提供第三方存储服务，公司目前正在进行各地数据湖之间的高速互联建设，建设完成后数据价值进一步提升。</p> <p>上半年有一些非经常性收益，这两年一直都有，主要是传统子公司的股权变动带来的。部分优质子公司引入战略投资人，而对于可能亏损的子公司，公司将对其进行剥离。上半年东北易华录股权转让、华录健康养老引入战略投资人等资本运作产生 2,000 万左右的非经常性损益，还有 1,000 万左右的非经来自于政府补助。现金流来看，上半年现金流没有转正，但比去年同期改善 1 亿元左右。回款方面，传统项目的回款同比增长 30%，上半年总回款比去年同期增加 4,000 万元。上半年</p>
---------------	---

费用较去年同期增长较快，主要是研发费用增加较多，研发费用从去年 2,000 多万到今年 5,000 万，增加了 95%，去年下半年成立数据资产研究院，从事数据资产化和数据运营，研发费用增长，导致收入增长但是扣非净利润没有增长。

问答环节：

【问题 1】最近，数据安全、网络安全、对于互联网企业数据的监管成为市场关注热点，相关的事件和政策对公司业务开展有怎样的积极的促进作用，是否有可能进一步打开公司市场空间？

答：国家非常重视数据安全，光磁融合存储作为一种安全性高、低成本的存储方式是比较好的数据安全解决方案，也可解决大数据存储的高能耗问题。以后对数据存储的要求有可能进一步规范，比如自动驾驶数据、视频信息、文本信息，未来在保存时间上可能都会有要求，直播营销的信息也会。公司不但可以解决数据长期保存的高成本和数据安全问题，同时也可以提供数据资产化服务。数字经济时代，数据将呈现指数型增长，数据存储需求量未来会很大。蓝光非常适合温冷数据存储，公司作为央企控股的上市公司，以降低全社会的存储成本为目标，在保障数据安全的同时能为各企业提供优质的存储服务。同时，基于各数据湖为政府、企业提供的数据资产化服务，也是一个比较大的市场。未来，无论是存储还是资产化，数据湖的发展空间都非常大。

【问题 2】数字视网膜已经存在一些参与者，我们公司独特的竞争优势？以及未来 3-5 年对这块业务的目标？

答：数字视网膜是目前我们推广比较好的运营产品。行业厂商很多，公司商业模式和其他厂商是有区别的，各家厂商切入点不同，有的厂商以硬件为切入点，在硬件中叠加 AI 算法，有的厂商以云为切入点，以云的方式提供服务。公司数字视网膜是基于数据湖中视频数据的汇集、数据标注、算法训练、数据处理为一体的产品，各个数据湖接入各地政府的视频

数据，基于上万路的视频数据进行视频数据的管理以及 AI 增值服务。公司数字视网膜解决方案通过对城市视频数据进行全周期管理和赋能，是对已接入视频数据提供的一体化方案。

2020 年，中国监控摄像头大约 3.5 亿个，按照 6%增速，2025 年监控摄像头 4.7 亿个，约 65%的摄像头需要接入 AI 分析，如果公司数字视网膜解决方案拿到 0.5%的市场空间，那就是每年 150 万路视频的解析服务。

【问题 3】在 B 端市场，公司产品线比较丰富，未来 1-2 年内业务量可能增长比较快的是哪些 B 端领域，以及对应的市场空间估算？

答：B 端包括公司自有超级存储云平台以及和运营商合作的蓝光云湖产品。与运营商的合作，一种是运营商直接采购蓝光产品，一种是基于云的服务，公司提供存储介质，与运营商按照服务费分成。

目前，“云归档、云备份”产品已在联通云市场上架，蓝光云存储成为中国联通“沃云”品牌的组成部分；“移动云蓝光存储”产品已正式上线，并纳入“移动云”的自研产品体系。此业务市场空间很大，可以简单测算一下，三大运营商合计政企客户约 2000 万。假设保守估计用光存储方案的客户转化率只有 1%，即约 20 万政企客户有望成为蓝光云的客户，同时公司可为政企客户提供数据资产化服务。行业客户的数据存储需求比较大的方向是医疗、金融等领域，公司也在和网络视频类的相关企业对接。

【问题 4】2021H1 现金流是负的，目前是否有全年现金流指引？

上半年现金流比去年同期改善了很多，预计全年经营活动现金流是不错的。由于业务性质，年内很大一部分收入、现金回款在下半年三四季度确认，而研发费用按照全年分摊、支付。

【问题 5】和阿里合作的进展情况如何？

由于数据本地化存储的需求，互联网企业开始和可以提供本地化存储服务的企业合作。公司作为央企控股子公司，有能力做好数据的安全存储和开发利用。另一方面，三、四线城市中能满足公有云驻地服务的数据中心很少，第三方数据中心主要集中在一、二线城市，数据湖不是以数据中心为目的，而是面向当地企业、面向政府的数字经济基础设施，数据湖中的IDC 部分对公有云有很大的吸引力。公司与公有云厂商合作，公有云厂商提供软件，公司提供硬件，为客户提供本地云服务。

【问题 6】 蓝光 1T 的研发情况怎么样？和华为的合作情况进展如何？

目前 1T 容量光盘已经有试用版，量产时间预计在 2023 年左右。公司与华为在存储产品、数字能源领域均有合作，双方合作低碳数据中心解决方案会在大连试点，然后在全国推广。从市场空间看，预计全国每年新增机柜数在 50 万个左右，低碳方案市场空间很大。

【问题 7】 今年公司对数据湖项目公司的盈利有没有要求？

数据湖项目公司预计开始运营后 4 年左右可实现盈利，截至 6 月末，项目公司平均成立时间在 3 年之内，数据湖公司去年已经有些超预期提前盈利。预计今年如果进展顺利的话，大部分项目公司可以实现盈利。

【问题 8】 德州和徐州项目会向全国推广吗？自动驾驶有布局吗？

德州和徐州的模式会向全国数据湖推广。目前在无人驾驶数据方面已经在与相关企业对接，可以持续关注一下公司公告。

【问题 9】 研发和人员投入是否还用增长？

现在研发团队已经有 500 人左右的规模了，预计下半年研发人员趋于相对稳定，公司后续会推出更多的运营产品及服

务。

【问题 10】下半年新落湖速度？

落湖速度会比较稳定，下半年会继续做好数据湖运营，目前储备项目很多。如果融资速度快，数据湖落地速度会快一些，一些数据湖已经开始有 B 端的收入，增长的趋势比较明显。

附件清单（如有）	无
日期	2021年08月19日