

证券代码：002261

证券简称：拓维信息

拓维信息系统股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	太平基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、泰信基金、华宝基金、汇添富基金、太平洋保险资产管理有限责任公司、新华养老保险股份有限公司、中国人寿资产管理有限公司、前海人寿保险股份有限公司、华宝信托有限责任公司、IGWT Investment、平安资产管理有限责任公司、深圳丰岭资本管理有限公司等 76 家机构
时间	2022 年 5 月 20 日 17:00—18: 00
地点	拓维信息会议室
上市公司接待人员姓名	李新宇 先生 拓维信息董事长 邢霓虹 女士 董事会秘书、财务总监、拓维信息副总裁 解伟俊 先生 拓维信息高级副总裁、鸿蒙事业群总裁、开鸿智谷总裁 向 静 女士 拓维信息副总裁、智能计算事业群总裁、云上鲲鹏董事长、湘江鲲鹏总经理 柏丙军 先生 拓维信息副总裁、软件产品与服务事业群总裁 李晶晶 女士 拓维信息首席文化官、人力资源中心副总经理、总裁办主任
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司发展情况介绍： 公司分别对当前集团的发展战略、三大业务板块发展情况以及企业文化与团队情况做了详细的介绍。 近年来，拓维信息积极把握自主创新、万物互联的 IT 产业发展浪潮，依托在政企数字化领域的优势经验和沉淀，与华为相继在云、鲲鹏、昇腾、鸿蒙四大领域构建全方位战略合作，逐步从一家主营软件业务的公司成为了一家软硬一体化的公司，从一家主要提供软件服务的公司成为了兼做基础软件的公司。

面向产业数字化、自主创新的不断提速加码，拓维信息当前的赛道布局与战略卡位已经处在了发展的黄金期。未来三年，公司将定位成为国内领先的国产全栈数智化产品与解决方案提供商，致力于把过去 26 年积累的数字化转型经验、行业优势与近年来的业务与技术布局拉通，一方面推动在硬件层、基础软件层、应用软件层打造产品，另一方面将在制造、交通、教育、考试、企业管理等垂直行业领域打造国产全栈数智化的产品与解决方案，真正构建公司的产品矩阵与护城河。

为此，公司将加大研发投入的力度，一方面围绕数字化转型中如 PaaS（云计算平台）、AI、IOT（物联网）、大数据等关键与通用技术，构建数字化基础平台能力。目前，公司已经打造了“拓维·梧桐 云原生 PaaS 平台”、“拓维·扶桑 IoT 平台”、“拓维·玄燕 大数据平台”及“拓维·菩提 AI 智能平台”等。另一方面，公司将加大对以 OpenHarmony 为代表的下一代 IT 根技术的投入，致力于在更多行业打造 OpenHarmony 行业发行版，形成操作系统产品，并打造基于 OpenHarmony 技术底座的解决方案。

为了保障公司的战略落地，充分发挥在黄金赛道上过去实现的布局与卡位优势，公司未来将进一步狠抓经营、激活组织，加强对人才梯队、班子建设、人才培养的投入，落实薪酬改革，将资源真正聚焦到对公司发展有贡献的人群上，真正把奋斗者文化做实，助力未来战略落地。

二、投资者提问：

Q1：公司当前各项业务的核心竞争力是什么？

答：在软件云服务领域，过去公司更多的是做项目和提供服务。未来，一方面随着公司围绕 PaaS（云计算平台）、AI、IOT（物联网）、大数据等政企数字化中的关键技术构建数字化基础平台能力，打造平台型产品；另一方面，公司未来将把 26 年行业经验与平台产品相结合，在垂直行业领域打造数字化转型产品，如云考试、企业合同管理等产品。基于此，公司真正将 26 年数字化经验与能力沉淀为了产品，不断构建可持续竞争的护城河；

在智能计算领域，与传统的厂商不同，公司主要构建软硬一体化的差异化竞争力，一方面将在国产化硬件替代过程中提供更具优势迁移适配服务，另一方面基于软件业务在行业市场的经验与资源沉淀，使智能计算业务在行业市场具备更好的竞争优势；

在 OpenHarmony 领域，公司基于 OpenHarmony 打造的行业发行版拥有自主知识产权，并将致力于率先在重点垂直行业应用并抢占行业标准，夯实在相关行业内的核心竞争力。

Q2: 如何理解鲲鹏和 OpenHarmony 对软件业务的带动作用?

答: 过去, 公司的软件市场是有限的, 可链接到的资源也是有限的。由于国产化的浪潮, 公司一方面通过鲲鹏业务将链接到更多的政企客户, 并基于“软+硬”的差异化模式进一步促进软件业务的销售; 另一方面, 随着 IT 国产化由硬件迈向全栈, 公司较早基于国产化技术路线的开展软件服务的经验与能力未来也将在竞争中发挥更大优势。在 OpenHarmony 领域, 其既能解决操作系统国产化的需求, 又有望基于其万物互联特点为行业应用场景带来颠覆式创新的可能, 甚至在部分行业重新定义数字化标准。在 OpenHarmony 行业发行版的推广运用中, 也将为公司软件业务带来换道超车的机会。

Q3: 人工智能领域为公司带来的潜在业务机会主要有哪些?

答: 随着国家发改委发文促进新基建发展, 在国家政策支持下, 未来很多城市正迎来建设人工智能算力中心的需求和机会。一方面, 该系列新基建将带来大量的人工智能算力设备的需求, 另一方面, 人工智能新基建也将带来算力消耗的需求, 将进一步促进人工智能与行业应用的结合, 带来软件与服务的潜在机会。公司作为华为昇腾在硬件、解决方案、生态运营的三方位重要合作伙伴, 在全国各地落地人工智能战略中拥有多角度的参与能力。

Q4: 公司在 OpenHarmony 领域未来重点应用的行业领域有哪些? 是否存在优先级顺序?

答: 目前, 公司在 OpenHarmony 行业发行版研发主要是“3+3”策略, 首个“3”包括教育、交通、智慧城市, 该三块行业领域公司已有相关订单; 第二个“3”包括运营商、军工、工业, 该行业领域公司重点在参与相关行业标准的打造与制定。此外, 公司还在考试等行业领域探索 OpenHarmony 的相关应用。

Q5: 除了行业发行版外, OpenHarmony 还将为公司带来哪些商业机会?

答: 除了基于 OpenHarmony 提供发行版授权及专业技术服务, 获取授权费和服务费外, OpenHarmony 还将为公司在硬件领域和解决方案领域带来商业机会:

硬件方面, 由于 OpenHarmony 的万物互联特征, 将重新定义部分行业场景, 过去配套的硬件将无法满足新的需求, 从而催生出“新硬件”的机会, 该机会在教育、交通等场景均存在;

	<p>解决方案方面，公司在推广行业发行版的同时，也有望进一步提供基于 OpenHarmony 的配套解决方案，助力相关行业实现数字化转型升级。</p> <p>Q6：公司和华为在合作过程当中各自的业务边界是怎样的？</p> <p>答：公司是华为的价值型、能力型合作伙伴，公司主要发挥行业经验、数字化能力、客户资源等方面优势，华为主要提供硬件、云等 IT 基础设施服务，以及部分技术赋能，双方形成良好的互补关系，是合作共赢而非竞争。</p> <p>以 OpenHarmony 为例，其底层技术是华为研发并支撑，但公司在垂直行业领域更加专业，因此公司基于行业场景做拥有自主知识产权的 OpenHarmony 行业发行版。在该过程中，华为也将有专门团队为以公司为代表的行业发行版研发公司进行赋能与支撑。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 5 月 23 日