

证券代码: 000034

证券简称: 神州数码

公告编号: 2020-099

# 神州数码集团股份有限公司 2020 年半年度报告摘要

## 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员无异议声明。

董事全部出席了审议本次半年报的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	神州数码	股票代码	000034
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	刘昕	孙丹梅	
办公地址	北京市海淀区上地九街九号数码科技广场		北京市海淀区上地九街九号数码科技广场
电话	010-82705411	010-82705411	
电子信箱	dcg-ir@digitalchina.com	dcg-ir@digitalchina.com	

### 2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	40,620,823,820.57	42,335,767,305.41	-4.05%
归属于上市公司股东的净利润（元）	243,672,965.11	396,512,648.79	-38.55%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	305,360,658.13	299,028,162.92	2.12%
经营活动产生的现金流量净额（元）	842,138,978.45	157,826,027.78	433.59%

基本每股收益（元/股）	0.3751	0.6093	-38.44%
稀释每股收益（元/股）	0.3669	0.6092	-39.77%
加权平均净资产收益率	5.46%	9.98%	-4.52%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	29,057,999,980.81	29,420,902,442.41	-1.23%
归属于上市公司股东的净资产（元）	4,448,424,729.08	4,372,145,715.43	1.74%

### 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	60,718	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
郭为	境内自然人	23.66%	154,777,803	116,083,352	质押	74,780,000
中国希格玛有限公司	境内非国有法人	11.78%	77,035,746	0	质押	66,130,000
王晓岩	境内自然人	5.91%	38,678,205	38,677,860	质押	32,373,392
深圳市宝安建设投资集团有限公司	国有法人	4.02%	26,261,759	0		
香港中央结算有限公司	境外法人	2.16%	14,102,110	0		
王廷月	境内自然人	1.12%	7,344,275	0	质押	1,285,300
中信建投基金-中信证券-中信建投基金定增 16 号资产管理计划	其他	0.98%	6,414,303	0		
郝峻晟	境内自然人	0.68%	4,459,000	4,456,750	质押	2,638,046
中国工商银行股份有限公司-嘉实主题新动力混合型证券投资基金	其他	0.61%	3,978,076	0		
朱丽英	境内自然人	0.56%	3,675,715	0	质押	1,986,123
上述股东关联关系或一致行动的说明	王晓岩先生与中国希格玛有限公司之间根据《企业会计准则第 36 号—关联方披露》的规定存在关联关系。中信建投基金—中信证券—中信建投基金定增 16 号资产管理计划与郭为先生为一致行动人。未知其余股东之间是否存在关联关系或存在《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人的情形。					
参与融资融券业务股东情况说明	公司股东中国希格玛有限公司除通过普通证券账户持有 68,283,732 股外，还通过证券公司客户信用交易担保证券账户持有 8,752,014 股，实际合计持有 77,035,746 股。					

### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

## 5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

## 6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券  
否

## 三、经营情况讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

2020 年举行的全国“两会”中，“新基建”首次写入政府工作报告，在新冠肺炎疫情冲击背景下，国家大力倡导“新基建”这一投资方向，不仅有利于长期战略新兴产业和中国经济高质量发展，而且对短期内实现中国经济的稳增长、稳就业具有重要指导意义——“新基建”将为产业发展注入数字动力，成为促进经济增长的新动能。在此基础上，国家对云计算产业利好的政策不断加码：工业和信息化部发布《中小企业数字化赋能专项行动方案》，鼓励以云计算、人工智能、大数据、边缘计算、5G 等新一代信息技术与应用为支撑，引导数字化服务商针对中小企业数字化转型需求；国家发改委、中央网信办联合发布《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》，鼓励在具备条件的行业领域和企业范围内，探索大数据、人工智能、云计算新一代数字技术应用和集成创新。云计算将成为国家“新基建”的重要组成部分，与人工智能、区块链、5G、物联网、工业互联网等新兴技术融合发展，迎来下一个黄金十年，进入普惠发展期，中国的数字化转型也将进入一个新的阶段。

中国信通院发布的《云计算白皮书(2020)》统计显示，2019 年我国已经应用云计算的企业占比达到 66.1%，较 2018 年上升了 7.5%。2019 年中国云计算市场规模达 1334 亿元，增速 38.6%。预计 2023 年市场规模将接近 4000 亿元。全球数字经济和国家大力推进“新基建”的背景下，云计算将加快应用落地进程，成为企业数字化转型的必然选择，企业上云进程将进一步加速。神州数码作为国内领先的云和数字化转型服务商，一直综合运用云、人工智能、物联网、大数据等多种数字技术，致力于推动中国企业上云、用云进程，不断助力传统产业数字化转型升级，以及各个行业企业实现数字时代下的价值重构。

报告期内，公司顺应云和数字化转型的产业发展浪潮，依托国内领先的多云及混合云架构综合服务能力、深厚的行业头部客户服务成功经验、最大的 To B 渠道网络覆盖，以及最广泛的云计算资源聚合，云计算和数字化转型业务继续保持高速增长，在生态建设、技术研发、业务开拓、客户服务等方面都取得了长足发展，细分领域竞争优势进一步凸显。与此同时，公司响应国家加快推进“新基建”的号召，进一步推进公司信创产业的布局：报告期内，公司首个基于鲲鹏处理器的自主品牌服务器和 PC 的生产基地——鲲鹏生产基地已经于厦门正式落成投产，这是公司深化信创产业布局，助力鲲鹏计算产业生态发展的重要一步；此外，公司也与全国各地多家产业生态合作伙伴签署合作协议，将以鲲鹏生产基地为核心，展开多维度生态合作，携手打造“新基建”样本示范。

#### (1) 2020 年上半年整体经营情况

报告期内，面对新冠对实体经济带来的重创，公司上下齐心，借鉴 03 年防控 SARS 疫情的成功经验，最大限度推动复工复产，积极拓宽资金及资产安全边界，克服艰难险阻，成功扭转一季度营收下滑的趋势，第二季度单季收入环比增长 26.10% 至 226.55 亿元，归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润环比增长 69.04% 至 1.92 亿元。截止报告期结束，受益于

公司二季度业务的大幅改善，上半年整体营收基本恢复至疫前水平，实现主营业务收入 406.21 亿元，其中云计算及数字化转型业务成绩突出，实现营业收入 10.38 亿元，同比大幅增长 88.12%。公司云计算和信创战略业务扎实推进，技术团队能力不断增强，研发投入持续增加，半年累计研发投入 0.63 亿，同比增长近 40%。在公司董事会和全体员工朝思夕计的共同努力下，报告期内归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润逆势增长至 3.05 亿元，同比增长 2.12%，经营活动产生的现金流量净额 8.42 亿元，同比增长 433.59%。报告期内，公司的行业地位与市场影响力得到了广泛认可，公司荣登 2020 年《财富》中国 500 强第 117 位，自登陆 A 股以来连续四年跻身该榜单；公司以 2019 年 2.77 亿人民币的云管理服务收入和 6.9% 的份额占比位列 IDC《中国第三方云管理服务市场份额报告 2019》榜单第一位，同时入选 2020 电子政务提供商 50 强。

## （2）云计算和数字化转型业务

面对疫情，云计算和数字化产业的发展可谓“危中有机”。在疫情防控期间，云办公、云会议等数字化服务几乎成为了社会主流的工作方式，云计算和数字化服务的渗透率和普及度显著增强，数字化转型进程加速推进。未来，云计算、大数据、人工智能等新技术快速融合发展的研究成果将被更广泛地应用于各行业的数字化发展及人们的日常生活中，也将逐步为我国社会经济发展持续注入新动能。

在云和数字化转型业务领域，公司已形成广泛的资源聚集、全面的技术积累和服务交付能力，拥有覆盖多个行业头部客户的丰富实践和成功案例，成为客户信赖的云服务和数字化转型专家。报告期内，公司不断深化布局，持续夯实多云及混合云管理的专业服务能力，进一步加强 3A（AWS、Azure、Aliyun）以及华为云、腾讯云、移动云、京东智联云等主流公有云厂商的服务能力；开拓性地基于国产算力打造超算中心云上服务创新模式，真正面向客户需求和业务场景提供国内领先的全栈式云和数字化转型服务，协助企业客户获得更高的敏捷性、弹性、安全性和成本效益；同时，围绕自主研发的神州视讯和荟视云享产品，针对“云”、“管”、“端”三方面进行开发和整合，为广大行业客户提供安全的视频云服务和产品。

2020 年上半年，公司云计算及数字化转型业务成绩突出，实现营业收入 10.38 亿元，其中云转售业务收入 9.41 亿元，同比增长 105.89%，毛利率 9.08%；云管理服务（MSP）收入 0.67 亿元，同比增长 17.23%，毛利率 48.58%；数字化转型解决方案（ISV）收入 0.30 亿元，同比减少 19.64%，毛利率 83.51%。

### ①云管理服务（MSP）

在行业市场开拓方面，IDC 2020 年 7 月发布的《中国第三方云管理服务市场份额报告 2019》数据显示：中国 2019 第三方云管理服务市场规模达到 5.6 亿美元，同比增长 82.6%，预期 2019-2023 年该市场复合增长率将达到 54.7%，2023 年市场规模预计达到 32.1 亿美元。中国公有云、私有云、多云/混合云的并行快速发展正在持续催生并壮大第三方云管理服务市场。作为国内领先的云及数字化服务商，公司以 2019 年 2.77 亿人民币的云管理服务收入和 6.9% 的份额占比位列榜单第一位。报告期内，公司进一步提升咨询、迁移、运维、优化、安全等全生命周期的云管理服务能力，拓宽以 3A 为核心的云合作伙伴生态，为企业级客户提供更深、更广的全方位自动化云管理服务。

在拓展云合作伙伴层面，公司凭借强劲的公有云服务能力 and 对于全球主流云平台架构的深刻理解，继续扩大 3A（AWS、Azure、Aliyun）TOP 级合作伙伴的优势，并且不断拓展云和数字化合作伙伴生态布局。公司继 2019 年成为中国唯一一家获得微软年度学习伙伴（Learning Partner of the Year）提名的云服务商，并荣膺微软年度最佳云管理服务提供商（Top MSP Partner）之后，于 2020 年接连荣获“微软年度最佳合作伙伴”奖项；公司已成为阿里云生态体系内集全国总经销商、钻石级合作伙伴、MSP 核心合作伙伴等多个身份为一体的核心合作伙伴之一，双方合作涵盖产品、行业、云服务、生态等在内的五个维度，共同为客户的数字化转型提供云的产品、服务，以及数字化解决方案。此外，公司与京东智联云达成战略合作协议，双方携手在代理、开发、咨询和服务四个发展方向进行合作，合力构建全新的企业云生态，以先进的技术与优质的服务推动智能云的落地与实践，赋能中国产业智能化转型升级；公司 2019 年与中国移动签订战略合作协议之后，在专有云等领域展开多维度布局与落地实践，报告期内中标中国移动 DICT 全国集成库第一批集中采购框架私有云项目。

为把握 5G 驱动下 IT 和 CT 实现真正“云网融合”和“云网原生”的契机，公司在战略合作、资源聚合、技术能力提升与解决方案研发等各个领域皆已有明显突破。公司与 InfluxData 中国区独家合作协议，为中国企业客户提供 InfluxData 分布式时序数据库的商业版应用；公司与瞻博网络的人工智能 WLAN 平台——Mist 正式达成合作，携手为客户提供 Mist 人工智能驱动的接入点和云托管运营的全面服务，为中国客户提供 Mist 全套产品和云服务；公司与世界领先的开源解决方案供应商红帽达成长期产品培训和合作伙伴认证等合作，是继旗下公司成为红帽 CCSPD（认证云计算及服务分销商）和 CCSP（云计算及服务供应商认证计划）合作伙伴之后，与红帽合作的再次深化。

## ②数字化解决方案（ISV）

随着企业上云和数字化进程的不断深入，云上的数据将呈现爆炸式增长，带来大量企业云上数字化解决方案（ISV）需求。基于多年服务行业头部客户积累的强大技术实力与丰富经验，报告期内，公司持续为包括零售、快消、汽车、文旅、金融等行业世界五百强企业在内的广大客户提供以物联网、大数据、人工智能等技术为基础且可复制性高的行业数字化解决方案，获得了更多客户的认可。报告期内，公司的 TDMP 数据脱敏系统解决方案经过不断打磨取得了突破性进展，最新发布了 TDMP 3.0 版本，内置 AI 算法明显提升了针对不规则数据敏感信息发现精准度，在行业同类产品取得领先优势；基于分布式集群部署模式，能够在复杂环境、PB 级海量数据的业务环境中快速、稳定地完成脱敏任务。TDMP 以优越的兼容性和高效、稳定、流畅的运行结果，在报告期内顺利通过华为基于鲲鹏处理器的 TaiShan200 系列服务器兼容性测试，成为鲲鹏计算平台用户的首选安全类解决方案。该方案与 TaiShan 200 服务器的完美结合，一方面丰富了鲲鹏计算产业生态体系，拓展了相关产品在金融机构、运营商、政府、电商等数据密集型、高敏感型行业的应用；另一方面，也凸显了 TDMP 数据脱敏系统解决方案广泛的适配性与易用性，再次证明了公司在数据脱敏领域的创新能力与服务水平。此外，TDMP 数据脱敏系统成功通过了公安部计算机信息系统安全产品质量监督检验中心多项高标准、高级别的权威安全测试后，在安徽省农村信用社联合社年度供应商评比中，以 92.50 的高分获评“首选”数据服务商身份；为平安科技、平安银行持续提供数据脱敏服务的同时，公司成功签约平安人寿大数据平台脱敏项目，标志着公司技术实力与服务水平进一步得到了政务、金融等高安全等级行业标准客户的认可与肯定。此外，TDMP 还受到了来自政府、银行、保险、证券、物流运输、制造企业等领域多个头部客户的青睐，并已正式登陆 Azure 应用市场，为 Azure 云端用户提供基于敏感数据脱敏的专业解决方案与系列安全服务。

未来，公司将继续加大 ISV 投入，针对多项行业数字化解决方案进行产品化研发，进一步提升交付管理效率和质量。

## ③联合运营解决方案（SaaS Hosting）

根据中国信通院的统计，2019 年公有云 SaaS 市场规模达到 194 亿元，比 2018 年增长了 34.2%，虽然增速较快，但与全球整体市场（1095 亿美元）的成熟度仍差距明显，存在巨大发展空间。2020 年国内企业受疫情影响加快云化习惯培养，SaaS 服务必将成为企业上云的重要抓手，预计未来市场的接受周期会缩短，伴随企业上云进程不断深入，将进一步加速 SaaS 发展。在此背景下，公司继续凭借 SaaS Hosting 方式聚集国内外最广泛的 SaaS 资源，帮助海外 SaaS 厂商迅速进入国内市场，以最优化的公有云及其他基础资源配置选择方案，为客户提供更加高效、快捷、安全的云上服务。

报告期内，神州数码已正式成为 Prisma™ Cloud 商业合规版中国区运营服务商，为中国用户的云上旅程提供全方位的安全保护和服务。此次在中国区域推出的 Prisma™ Cloud 商业合规版会与全球版本保持一致并同步更新，还将遵循全球统一运营流程，提供优化的本地服务等级，满足国内云监管与合规的更高标准。同时，公司将基于对国内用户、市场的深刻洞察，结合自身资源与技术优势，提供本地化运营、DevOps 支持及客户服务等专业的本土服务，保护客户的数据安全。公司也将持续与更多的海外知名 SaaS 厂商进行沟通，希望未来可以为国内的企业级客户带来更多细分领域的优质 SaaS 产品。

## ④视频云产品和服务

新冠疫情改变了公司工作方式，特别是对行业客户的移动视频办公习惯进行了有效培养，视频云随着云计算、人工智能

等新技术的快速迭代发展，在提升沉浸感使用体验的同时，大幅降低了使用成本，已逐渐成为提升企业移动办公效率的重要工具。在抗疫和复工复产的过程中，公司自有品牌视讯云服务、协同云应用等产品为武汉地区用户提供多项免费服务，有效支持远程会诊、在线培训、异地探视、应急指挥、火神山和雷神山建设等多个应用场景。

报告期内，公司的视频云产品和服务，特别是自主研发的神州视讯和荟视云享等产品需求均有明显的提升。围绕行业客户对视频云产品安全的关注特点，公司针对“云”、“管”、“端”三方面进行了有针对性的开发和产品整合，主打安全视讯产品概念。在“云”方面，公司以先进的技术保障为前提，重点突出防火墙能力，确保会议内容安全；在“管”方面，公司以运营商专线物理隔离与互联网 VPN 加密为基础，重点突出量子加密确保传输安全；在“端”方面，公司以信创战略为出发点，在成本可控的基础上，重点突出国产芯片与信创技术落地应用。公司通过行业客户经验和技术的积累，结合自主创新能力，为广大行业客户提供安全的视频云服务和视频云产品，正逐步成为用户不可替代的视讯管家。

未来随着 5G 时代的到来，视频云行业海量客户和激增流量，公司也将不断提升技术能力，将云边协同模式在自主研发的视频云产品中落地实践，与中国移动的战略合作关系，借助云边协同+5G 技术，以及边缘计算节点和云上处理能力，为视频云用户打造全新的体验升级，提供端到端的一站式视频云解决方案和产品。

### ⑤超算中心云上服务

报告期内，公司建设运营的首个鲲鹏超算中心正式落地厦门并通过验收。超算中心项目一期主要采用以鲲鹏处理器为核心的高性能数据中心服务器，提供多核、高密度、高内存通量的算力服务，通过运用云化计算解决方案，以高性能算力与海量存储为依托，构建起鲲鹏架构的超算平台。超算中心凭借高性能、高吞吐、高集成、高效能的特性，与厦门市公安局、厦门市信息中心、厦门大学等需求单位签署了合作协议，覆盖了大数据、人工智能、基因测序、气象环境等多项高性能计算场景。超算中心作为厦门市政府与公司战略合作的实质性落地项目，是双方对国家“新基建”政策号召的有力践行，公司将继续以产业实际需求为导向，为用户提供大数据集群、云搜索、云数据库、三维渲染、微服务、容器等多元化的新型超算服务。

### （3）信息技术应用创新业务

根据华为统计的数据显示，2020 年，基于 ARM 指令集的处理器总算力输出达到了全球 82%，成为半导体产业的主要驱动力。华为基于 ARM 架构自主研发更高性能、更低功耗的鲲鹏处理器，为国产算力发展带来新的活力。公司作为鲲鹏计算产业的核心成员，通过服务器及 PC 产品生产基地建设的重要实践，正在全面构建从研发、生产、供应链及销售服务、售后服务的完整软硬件生态配套系统。

报告期内，公司成为首批签约入驻北京市经济技术开发区信创园的企业，首个鲲鹏 PC 和服务器生产基地——鲲泰生产基地在厦门正式落地投产，并实现行业端的营销突破及产品交付。公司为鲲泰生产基地搭建的两条智能化产线，采用先进的智能制造技术和精益生产管理模式，并应用多项自主研发的支撑系统，可根据客户需求差异，进行敏捷、高效的柔性化生产。神州鲲泰厦门生产基地的落成，不仅是公司构建鲲鹏生态的重要一步，也标志着与华为战略合作的再度升级。与此同时，公司积极推动信息技术应用创新业务的全方位布局和国产算力产业的协同发展，加强了与天津飞腾、成都申威、上海兆芯、澜起科技、景嘉微电子等国产厂商在半导体芯片推广及解决方案领域的深度战略合作，带动公司芯片业务实现较高增长的同时，赋能行业客户数字化转型，推动信创算力产业生态在各行业领域的长足发展。在构建完整的信创产业生态方面，公司与麒麟软件有限公司、统信软件技术有限公司等 15 家合作伙伴分别签署合作协议，将在数据库、操作系统、存储等多个领域的展开深度合作，持续完善信创产业链，构筑协同发展新势能。

未来，围绕鲲鹏等信创计算产业，公司还将建立自有园区、研发基地和人才培养基地，打造神州数码特色的产业生态，与众多生态伙伴一道，搭乘“新基建”的快车，合力推动国产计算产业生态和数字经济持续健康发展，为信创产业链注入新动能。

#### (4) IT 分销及增值服务业务

2020 年，虽然疫情为 IT 分销带来了前所未有的挑战，但在公司全员的齐心协力下，传统 IT 分销和服务业务整体经营保持稳定态势，依托在传统 IT 分销和服务业务领域的领先优势，公司有效拓展业务范围，努力降低疫情对公司业务的负面影响。公司运营、风控水平以及资金使用效率，在保持行业领先的基础上继续增强，现金周转率等指标持续提升，确保报告期内公司现金流的正向稳定、资金安全。

报告期内，公司持续挖掘新兴业务增长点，大华为业务保持强劲增长的同时，PC 业务、微电子业务、浪潮业务实现逆势增长，有效弥补了疫情对其他业务的负面影响，并精准判断市场走向，基于风险考量，主动缩减利润率低的业务，稳定公司业绩水平。

## 2、涉及财务报告的相关事项

### (1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用  不适用

2019年起本集团执行新收入准则，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况详见本报告第十一节财务报告、五、重要会计政策及会计估计、38、重要会计政策和会计估计变更。

### (2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

### (3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用  不适用

本集团合并财务报表范围包括本公司、神码中国、神码上海、神码广州等43家公司，结构化主体1个。与上年相比，本报告期因设立新增神州鲲泰（厦门）信息技术有限公司、神州信创（北京）集团有限公司。

神州数码集团股份有限公司

董事长：郭为

二零二零年八月二十七日