

北京神州泰岳软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	中泰资本—陈秀杰、国泰君安—缪欣君、神州资本—郭苗苗、 广发证券—王文龙、太平洋证券—李健、中航证券—曾文传、 申万宏源—吕磊、东北证券—黄毅峰、联讯证券—王保庆、国 元证券—杨林等 合计 39 人
时间	2016. 3. 16
地点	公司 19 层会议室
上市公司接待人员	公司副董事长、董事会秘书 黄松浪
主要内容介绍	1、公司情况介绍； 2、分析师热点关注问题。
附件清单	调研记录（会谈纪要、附后）

会谈纪要

一、公司情况简述

2015 年公司股价随股市大盘起伏，目前处于较低的区间，投资者的心情非常理解。公司在此期间也实施了大规模的员工持股计划、高管增持，彰显了对公司发展的信心。

一直以来，公司坚持踏实做事的风格，致力于做一个“交付价值、坚持长跑、集体奋斗”的好企业，推动公司长期、稳定、持续的发展。

长期以来，公司秉承“聚焦信息产业、多元化布局、专业化经营、扁平化运作”的经营策略，深耕细作、创新拓展并举，现已构建形成了四大核心业务板块，包括：ICT 领域运营管理软件研发和服务（简称“运营管理板块”）、手机游戏板块、物联网技术应用、创新板块。

第一个是运营管理业务板块，就是为 ICT 系统安全、稳定、可靠、高效运营提供软件和服务。ICT 就是信息业加上通信业，其应用已经渗透到人们生活的各个方面，未来发展趋势是系统的前端使用的简单化，而相应对后台支撑系统越庞大、越复杂，对安全、稳定、可靠、高效运营越高，ICT 的运营管理是一个刚性需求的市場。

公司在这个领域属于国内领先者，产品涉及到 IT 网管、专业网管、流程管理、安全管理、网络优化、移动互联网运营（包括飞信/融合通信的开发运营）等等，技术领先、产品齐全是公司核心优势，客户认可度高。IDC、Gartner 等权威评测机构多年来将公司与 IBM、HP 等国际巨头对比，遥遥领先于国内同行。

基于 ICT 的运营管理具备需求刚性以及业务粘性强的特征，未来市场空间会保持持续、稳定的发展。公司的策略是专注、坚守并不断拓展产品线，通过结构化的产品布局推动运营管理业务发展。同时，深入研究云计算、大数据、移动化等新兴技术带来等更为复杂等 ICT 环境中运行维护、支持服务、安全保障、优化改进的新需求、新规律和新方法，推出适应新兴技术架构、融合 DevOps 理念、满足运维工作需要的软硬件产品和解决方案，进一步扩大在运维管理领域的技术优势和领先地位。

信息安全管理业务是公司运营管理的重要组成部分，公司这方面做的也是比

较突出和有特色的，近几年每年销售过亿，利润 3、4 千万，超过不少主营信息安全的公司。

信息安全领域产品和解决方案分为攻防技术和安全管理两大类，防病毒、防火墙、IDS、IPS 等软硬件产品，均偏重于攻防技术层面。随着该领域的发展和成熟，“三分技术七分管理”规律凸显出来，信息安全 70%需要依靠用户安全管理意识的提高以及管理模式的更新来保障。

公司信息安全管理领域已经做了十多年的积累，拥有一支精于企业安全管理的专家团队，是企业安全架构设计思想的提出者和践行者，围绕企业的“人、事、物”推出了身份安全管控、行为安全管控、事件安全管控、流量安全管控、资产安全管控、配置安全管控六大类、20 多款安全管理产品，是金融、电信等 IT 应用最密集行业中主流的安全产品和服务商，也是 IAM（用户和认证管理）、SIEM（安全事件管理）和安全合规管理领域的领导厂商。

未来公司将在云安全、移动应用安全、大数据安全感知以及安全云服务等方面推出新产品和服务，并积极拓展分销渠道和行业客户，争取在信息安全领域争取更大的发展空间。

在移动互联网运营业务中，飞信、融合通信是重要的组成部分。飞信近年来收入有较大程度的下滑，但公司利用所积累的丰富技术、业务经验，汇聚的大批优秀互联网技术和业务人才，通过总结、分析、精炼和沉淀，形成了即时通信领域的基础软件和核心竞争力，并与融合通信进行结合。

尽管飞信收入下滑，公司整体业绩还是保持了相当的水平，也反映了公司业务结构的稳健以及调整优化的效果。**未来飞信会和融合通信相互结合，也会成为泰岳运营管理板块中的重要成员，也孕育了很大反弹空间。**

第二个板块是手机游戏，手机游戏是我们多元化发展并取得成效的重要方向，下设全资子公司壳木软件、参股公司中清龙图、与 360 合资成立的泰奇公司、游戏基金，形成了从内容研发、渠道发行到投资孵化的全覆盖。

壳木软件的前期作品《小小帝国》至今仍保持着良好的盈利能力。虽然去年推出的一款刀塔类产品成绩不太理想，壳木软件业绩对赌完成的也不太好，但是壳木团队一直保持着积极进取的激情和出色的技术实力，一直在努力研发优秀的手游产品。

游戏这个行业充满挑战与可能性，相信他们总会取得更大的成功。壳木团队的强项是面向全球市场的 SLG 类游戏，汇聚了这个游戏领域国内顶尖的开发高手。今年的新款 SLG 类游戏对标 COK，目前已在欧洲部分地区测试，预计 5 月份正式海外上线。今年还也会推出 2 款游戏，一款是重新改版的《小小帝国》，还有一款游戏目前正在开发，预计四季度推出。

我们投资的中清龙图，去年曾一度希望借壳友利控股上市，但后来受版权纠纷影响，IOS 版《刀塔传奇》被下架，对于公司 2015 年业绩影响较大。我们与 360 合资成立的泰奇互动，去年发行了《有杀气童话》、《忍者萌剑传》等几款游戏产品，市场反响不错。由于发行涉及到广告费、版权费等资金投入，所以这些成果尚未在 2015 年业绩中体现出来。游戏基金方面，投入了二十几款手游项目，项目进展也不错。

第三个板块是智慧线，公司从 2011 年开始在智慧线领域进行技术研究和产品研发，把此业务作为发展潜力巨大的重要战略板块布局。目前产品基本成熟，已从上下游产业布局、市场、合作伙伴等各方面大力推广，希望尽快做出好的业绩。智慧线是利用自主通信协议，克服工艺障碍，把物联网芯片嵌入到通信电缆中，形成的集供电、信号传输一体的智能线缆，可以实现沿线径向 10-20 米范围内无线语音和数据通信、人员定位功能。已通过获得安监局本质型安全认证，完成在多个煤矿、铁矿巷道的测试和试点，通信和定位效果可靠、各项指标优异，具有高精度、高带宽、低功耗、安装维修简单的特点。

智慧线主要应用与两个领域，一个是矿山巷道、石油炼化区、核电核岛、地下管廊等封闭空间和低功耗要求的特殊环境下的无线通信领域，另一个是居民小区、别墅院落、化工、核电、机场、监狱、国境线及其他军事设施等需要全地形全天候高准确度进行周界安防的领域。

前期，无线通信领域的市场方向主要是煤矿行业。由于煤矿行业不景气、企业效益不理想，虽然智慧线技术得到了各厂矿企业的广泛认可，但销售业绩尚不理想，随着未来煤矿行业景气度的提升，相信市场前景还是非常广阔的。

2015 年，我们将智慧线技术应用在周界防护领域。根据接收信号强度的变化感知人员靠近、树摇车动、风吹雨淋等外界干扰，并能够根据不同的扰动模式，有效识别周边人员活动特征。把智慧线沿外墙等边界铺设，利用该效应和配套软

件，可构成有效探测人员入侵的周界安防系统。由于智慧线内嵌入了智能处理能力的芯片，可以有排除效植被、天气、小动物等干扰。与业界普遍采用的红外对射、微波雷达、振动光缆、泄漏电缆等技术相比，具备准确性高、误报率低、维护维护简单、适应不同地形的优势，在周界安防领域具有明显创新和后发优势。与新疆某企业合作之后，反响强烈。有很多单位、企业前来洽谈。我们与核电企业、机场等接触沟通和现场实地测试后，专家们普遍认可智慧线的技术和模式创新价值，认为很适合核岛的周界安防。2016 年公司希望在周界安防领域取得较大突破。

第四个板块是创新板块，神州泰岳在聚焦 ICT 运营管理、手机游戏业务，积极培育智慧线方向的同时，还持续在多个领域开展创新探索。在保持现有业绩稳定增长的前提下，寻求更多有前景的业务增长点。目前创新业务主要涉及大数据、教育、轻娱乐、气象领域等领域。

我们创新孵化的业务基本上分为三类：一类是上市公司控股的业务，主要是上市公司原有业务关联度高、相互支撑能力强、会用到上市公司原有市场资源的业务，如职前教育、大数据等；一类是骨干员工内部创业、不太需要上市公司资源配合的业务，我们采用内部孵化、公司参股的形式，如融云、神州良品。还有一类是公司对外投资、少量参股。

目前泰岳的创新业务已经获得了市场的认可，取得了融资。例如：神州良品前期获得一个多亿的融资，目前在进行股改，计划上新三板；融云通过云服务模式为手机 APP 提供社交功能服务，前段时间也获得了近五千万的融资。

从组织机构来讲，公司基本上采用统一后台职能部门为前端业务团队提供服务的模式。2015 年公司集团化管理后，取得了显著的效果，提升了运营效率。总体来讲，经过 2015 年的沉淀与积累，2016 年公司利润较 2015 年会有不错的增长，值得期待。

二、提问环节：

1、分析师：详细介绍一下壳木软件新款游戏？

黄松浪：新款游戏暂命名为《战争与秩序》，还在测试阶段，预计会按照欧

美、韩国、港台相继上线的模式发行，看国外发行情况后在决定是否在国内上线。

2、分析师：智慧线业务在周界防护市场规模的计算？

黄松浪：整个周界市场规模很大，解决方案比较多，智慧线有着自己独到的优势，一旦有样板性应用之后，会有不错的市场应用前景。

3、分析师：公司业务板块中，弹性较大的业务是哪方面？

黄松浪：ICT 业务板块，我们是可控的，游戏板块业务也会有所贡献。超预期、弹性大的除了游戏板块之外，智慧线也有可能超预期。

4、分析师：公司运维管理业务是于运营商集团签署还是分地区？

黄松浪：以前的合同更多的是总部统谈、各省分签，但是现在各个省市的自主权变大了，所以统谈分签的情况已经很少了。

5、分析师：在教育领域公司有什么规划？

黄松浪：2016 年泰岳互联网教育方面是一个整合过程，目前还在布局的阶段，重点做两方面的事情：一是与高校合作为学生提供互联网+方面的实践学习与教育，二是引入好的教学资源，为此也成立了一个教育基金。