

北京神州泰岳软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

时间：2014 年 5 月 8 日	地点：公司会议室	接待人：黄松浪
来访机构或人员： 招商证券—周炎、罗聪；融亨资本—王毅；光大证券—田明华；东吴基金—徐增；东方证券—张开元；源乐晟资产—周武；鼎隆投资—李志中等，共计 11 人。		
会谈纪要： 分析师：我们入股的中清龙图目前是否有上市计划？ 黄松浪：中清龙图上市的节奏主要是他们自己在规划，我们作为股东并没有过多的参与，只是在他们为上市进行准备筹划、选择中介机构时，提供相关信息进行参考。 分析师：假设我们未来对中清龙图进行增持的话，那它现在的股东结构对我们来讲有没有障碍？ 黄松浪：如果我们未来对它进行增持的话，主要还是看估值情况，双方是否可以接受，团队与公司未来业务结构是否融洽等方面。 分析师：壳木软件现在的基本情况？ 黄松浪：壳木软件《小小帝国》这款游戏一直都在做版本的更新，希望将新的内容添加进去，吸引更多新玩家，并尝试在一些渠道上投入广告费用，提升它的覆盖面。另外，公司也在进行新款游戏的开发，目前整体进展比较符合预期。新游戏的发行方式现在还没有确定下来，我们尊重壳木自己团队的选择。 分析师：壳木软件新款游戏的类型是什么？ 黄松浪：壳木软件的新款游戏是卡牌类游戏，目前手游行业中，卡牌类游戏的付费能力相比较还是更强一些。 分析师：《小小帝国》现在的流水情况？		

黄松浪：与去年情况基本保持一致，流水还维持在 1 千万左右。

分析师：中清龙图未来上市，是选择主板、中小板、创业板还是新三板？

黄松浪：我们对于他们的建议是，现阶段更为主要的还是公司内部的梳理、完善自己的产品发行方面等方面。至于板块的选择还没有最后确定。

分析师：壳木软件未来在运营方面有怎样的规划？

黄松浪：壳木团队未来还是立足于精品游戏项目的开发，未来大概维持在每年 2、3 款精品游戏推广开发的节奏，但不排除他们会选择一些工作室进行合作。

分析师：公司第一季度运维管理方面业绩增长如何？

黄松浪：一季度公司运维管理增长大概在 10% 左右。主要以电信、金融、政府机构为主。因为运维管理方面还需要考虑到初验、终验、回款等各方面的因素，所以看单一季度的增速并不为准，看全年的增速更加准确一些。

分析师：我们与 360 的合作如何？公司的海外推广进展情况如何？

黄松浪：与奇虎 360 合作的海外公司目前已经完成了工商注册、入资，团队正在积极的推进争取国际上较为著名的项目代理权。因为不同国家涉及的要求差异也比较不同，有些地区要求也更为细化，所以我们也加快在海外目标地区的公司的设立注册。

分析师：我们海外项目预计什么时候可以产生收益？

黄松浪：海外项目产生利润可观的表现还是要在下半年，二季度起个头就已经是一个很好的表现了。

分析师：公司“智慧线”产品的推进情况？

黄松浪：“智慧线 2.0”已经完成了煤安认证测试，在等待颁发相应资质，也与国家安监总局进行过几次交流与探讨，我们目标是希望可以在今年年底或者明年初获得可以大量量产的认证。“智慧线 3.0”是高带宽的 WIFI 接入，主要面向地面楼宇、地铁等室内场景的版本，内置了很多互联网的概念。目标是在多人聚集的场所中，每人至少享受 300M 以上带宽。目前实验室已经实现了这个目标，在投产应用方面仍在调试当中。

分析师：介绍一下奇点国际车载终端的情况？

黄松浪：这个车载终端是自主研发的用于车辆信息采集和信息服务的高科技产品，具有全球卫星定位、远程诊断和服务等功能。前期也已经公告了与比亚迪戴姆勒关于车载终端的框架协议，目前也在与几家公司进行协商洽谈中。

分析师：公司今年人员是否会出现增长？

黄松浪：我们现在比较注重的是成本的控制，所以人员上面并不会会有更大的增加。

分析师：未来对并购项目有什么考虑？

黄松浪：这个还是要看公司的业务需求，我们会选择业务内容与我们相符的，会对未来有很大意义的技术或者产品，并且也会考虑到团队整体的合作性。

分析师：您觉得泰岳的企业文化是什么？

黄松浪：泰岳总结下来是一个比较团结的团队，泰岳的股东层面比较分散，并没有一支独大的情况，其次是愿意分享，最后是泰岳整体这么多年做事扎实而且勤奋。

分析师：去年公司提过海外、游戏、智慧线、电子商务四大战略，目前针对这些战略有没有进行一些调整？

黄松浪：其实这几大战略我们都在往外积极推进，并且没有出现哪些策略我们撤回的情况。“智慧线”未来也是我们的重点发展项目，潜力及发展空间都很大。电子商务方面，我们虽然没有追加投入但是也并未削减，还在持续的督导当中。海外项目也在积极推进中。

来访人签字：

接待人签字：