

时间：2015. 08. 03

地点：上海市中江路 879 号

上市公司接待人员：副总裁、董秘石总

调研人员：银河证券沈海兵等



【核心要点】

- 1、公司主营三大业务为档案信息化、食品流通溯源管理、监狱信息化等。公司的客户群体目前主要是档案局馆、司法行业、商务部门等等，公司在 2014 年底客户数量已经达到 1720 家，并逐年保持稳定增长。公司目前业务增长比较稳定，但不排除会有新的增长点。
- 2、公司的核心竞争力及优势：公司具有领先的行业地位，拥有广泛客户群体强大的市场开拓能力，具有雄厚的技术储备和研发能力。除此之外，公司具有安全保密资质，公司对档案管理具有保证技术，保证档案的真实性、完整性、可用性、安全性。
- 3、十二五期间，两办第一次发文明确将档案信息化纳入到财政预算中，国家提出纸质数字化的进程要翻一倍，而目前全国档案信息化的建设不到 10%，所以在未来档案信息化有很大的市场空间。另外，公司将面对中小企业的档案存储纳为近期业务之一，已经有所行动。
- 4、在食品流通追溯领域中，公司参与商务部肉类追溯标准制定，公司认为食品是属于基本需求，市场相对来说会更为迫切。目前整个市场增速在 15% 到 20%。公司基本上保持 40% 的占有率，每年以 30% 左右速度增长。

【调研纪要】

业务简介：

我们业务主要有三块，档案、食品流通追溯、监狱系统。

档案最早确立为主营业务，是在 02 年，相对来说发展比较平缓，但也是最扎实最深的，经过多年发展，公司有大量市场，在档案市场的地位还是很高的；食品流通追溯是一个很快的业务，08 年我们做了第一家上海市商务部门的试点，到现在发展迅速，占公司业务比重也快速提升，到现在基本上有三分之一左右的业绩收入。监狱信息化行业门槛比较高，专业化程度高，前几年一直以华东以上海为主，近两年开拓安徽和江苏；由于这块业务专业性很强，很多都是由小公司来做，大公司专业化不高，没有大的发展，这块业务发展比较平稳，希望今后能有大的发展。

问：公司最主要的业务是档案信息化，十二五也有一些政策，那么目前档案信息化的市场需求是什么样的？

答：对于档案信息化：今年是十二五的末年，几个月前，两办向全国各地发文，全国各省向各地发文，层层下发，要求各地将档案发展列入到各地的财政预算中，这是从来没有过的；现在各个地方在做十三五，我们参与好多省的规划，包括新馆建设，馆室，档案室的建

设；档案信息化属于现在信息化领域中没有被完全开发的领域，大公司不愿意做，小公司无法做，所以形成现在这种局面。

问：估计档案信息化也有几百亿的市场空间，那么目前各级政府的信息化水平到什么地步了？

答：没有权威的数据，据我们自己统计：我们采用自上而下战略，将眼光集中在省级以上档案局馆，全国 35 个我们在做 18 家，国家有档案局馆，每个行政单位有档案局馆，每个单位有档案室，凡属于国家政府团体、社会团体、党政、公益组织、国企央企，这些档案一定要归属于国家档案局。

我们讲的档案信息化也包括档案局的信息化和档案室的信息化，从这个角度来说，档案局馆现在的建设不到 10%，江浙高一些，去年浙江的数据能达到 30%，上海能达到 50% 到 60%，全国来看不到 10%。

档案室比较复杂，法院做的相对完整，其他单位相对差一些，从信息化角度来看，一般机关将其作为边缘业务，比如先做核心业务，然后是财务，OA，最后才是档案。所以现在档案室信息化程度处于比较低的程度，但大家现在越来越重视，比如两办第一次发文，也会推动行业发展。

问：两办发文对于档案信息化有没有明确指标？有没有达到？

答：以前没有硬性要求，由于地方政府缺钱，遇到档案信息化这种边缘业务，所以在以前很难得到落实。两办发文有了依据，地方政府的领导在做决策的时候会考虑，这会对地方政府的策略有影响。至于目标，各个省都是有的。国家层面上提出来在十二五期间：纸质档案数字化的量要翻一番。

问：目前两办发文的约束力对地方政府推动档案信息化有多大？

答：约束很大，档案馆申请不到钱，有了文之后，申请资金容易一些，还是有很大的推动的。

问：展望市场，在未来三五年，档案信息化业务能有多大的提升的空间？

答：我们认为，在未来，至少不会低于前几年的增速。同时也取决于很多因素，看国家政策上的支持，我们认为国家不会降低支持力度，因为这个行业不像别的行业会有大起大落，涉及到提高国计民生，国家会持续支持。

问：贵公司软件产品的类型是什么？主是一种类似流程管理的类型还是知识库的检索？系统是什么角度？

答：档案信息化建设分为几个部分：档案信息资源建设：纸质扫描，数字化处理，可以用电脑检索，全国大量在做；档案馆室信息化建设：信息化建设 存储等等，还有一块不一样的技术，如智能管库建设，控制档案馆的温度、湿度、机器控制档案智能化等，这都是一个

自动的系统，可以避免人对档案造成的损伤；软件建设：资源管理：要知道资源的类别、总量，面对各个不同行业的软件都是不一样的。

问：对于检索，核心的算法是买的吗？ 业务管理档案归档等是公司自己的业务？

答：全文检索技术只是档案馆建设的很小一部分，我们着重研究电子档案的四性管理，要有保证技术，保证档案的真实性、完整性、可用性、安全性。例如我们做封装：封装好几次修改的档案，每次信息都要被保存，包括提出的意见等等保留修改痕迹等等，这就是一个完整性的问题。

问：也就是说我们的软件是套路软件，只是规模的差异或是数据量的差异，我们会针对业务流的特点或者需求做一些开发吗？

答：档案馆的产品化程度要达到 60% 到 70%，针对国家有标准的东西将其做成产品，定制化还是有的。

问：基于数据帮助客户做分析研究有在做吗？

答：数据还是空白市场，想象空间比较大；

问：为什么没做？

答：这个市场基础不成熟，信息化程度比较低，还在研究手写体电子化等等的技术问题；

问：以前做的不好有一个原因包括政府的财政压力，现在会不会出现联合运营的模式？

答：还没有，这种模式在企业可以做，在未来发展方向中，会针对企业做档案寄存、托管服务，我们可以跟企业谈需求，我们提供安全保障，物流等等，对企业来说会节省储存地方。世界五百强铁山（美国）主要做档案寄存。

问：目前国内做档案管理的公司？

答：公司都有，大小都有，如紫光等等。

问：跟目前业务做得比较像的一些公司？

答：国外有些公司做文档管理，公司能做到很大的规模；国内意识不是很强，目前公司不是通过自己推销，还是依靠于市场需求，这个行业没有爆发性，以后看情况，近几年发展比较平缓，但我觉得还是有爆发点的。突破档案信息资源利用，一旦大数据能有一个模式将其开发利用，从技术和管理上都可行的时候。

问：自己有没有摸索一些研究？应用场景等等？

答：应用场景主要应用在馆内，比如青岛档案局，通过档案馆数据进行数据挖掘，研究啤酒文化，形成知识热点，这块业务主要应用于文化研究，我们是与档案局合作，我们提供技术，但现在还没有商用。

问：针对企业的寄存技术，未来的数据挖掘等等，两三年之内怎么样？数据挖掘可以落地吗？

答：这个应该还需要很多的条件，需要积累。

问：正在建的中小企业的档案存放进行到什么程度？

答：我们青浦买了块地，为了此类业务，预计近期会公布，目前还在准备。业务壁垒：档案局得同意，需要档案局授权，就是相当于牌照的东西，现在没有这种资质的企业。

问：档案局与企事业单位档案部门之间的档案关系？

答：确权问题。档案法规定企事业单位档案的一部分要移交给档案馆，剩下的档案局不收的对自己很重要的企事业单位会自己保存。

问：食品追溯的发展怎么样？

答：档案属于文化需求，有一个发展的过程，食品属于基本需求，现在老百姓注重食品安全，相对来说稍微迫切一些。

问：公司在上市之后在现金方面会有优势，我们能从自身的角度推动行业的发展吗？

答：可能会推动整个行业发展，但行业发展比较初级，要走的路还很长，市场空间很大；公司发展第一步会扩大在全国的市场份额，希望能实现由上至下由地市级到县级区域的档案信息化。

问：公司做的这种通用原理是否会切入更多行业？

答：其实做的都是档案，是档案的延伸，追溯也是一个档案的追踪。我们目前觉得自己在这些领域中已经做的很好了，未来将会继续做的更扎实一些。

问：公司和华宇的竞争关系怎么样？

答：华宇不在我们的竞争对手范围内，我们主要做的是商务部的一些项目，商务部是管交易和流通的。

问：食品追溯的市场的增长情况怎么样？

答：每年大概会有 10 到 20 家的项目招标， 市场增速大概在 15%到 20%。公司基本上保持 40%的占有率，以 30%左右增长，目前公司在拓展新的城市，也在拓展已经占有的城市的业务。

问：现在一个城市只选一个厂商做吗？

答：对的，一个只有一个厂商，其他的可能是设备供应。

问：建立食品溯源大概有哪几块，分别占多少比例？

答：专用设备大概占三分之一，我们提供软件占三分之一，通用设备达到三分之一（电脑服务器）。

问：一个城市的初期项目能到多大？

答：地级市 3000 万左右，省会城市达到 7000 万到 8000 万。

问：目前做到最深的城市到什么程度呢？

答：目前基本上都是处于建设阶段，主要还是在数据的汇总，还没有到高层次的东西。上海方面已经在做数据整合，各个部门数据的融会贯通，数据的分析利用。

问：食品溯源的市场空间有多大？

答：政府投资为主，但我们觉得这个行业最终不是以政府投资为主，我们还在研究市场机会，目前先打底子。

问：三年之后增速会是什么样的？

答：十二五的目标是 100 家，但今年做完 40 到 50 家。计划未完成，所以预计未来国家会快速实现目标。

问：基于什么原因公司在监狱系统是企业龙头？

答：监狱是个小社会，这个行业行业很专业，情况很复杂，目前全国有 680 多家监狱，市场有限，学习成本很高，所以我们公司一直在上海做，还没走出去，但目前公司已经有经验的积累，有望走出华东地区，将监狱信息化业务拓展到其他城市。

问：监狱信息化每个项目大概有多大？

答：以前是一个项目两三百万，现在一个项目两三千万，项目是纯软件不包括系统集成，以后可能会四五千万。还有，我们开发的软件一般会说终身提供升级等服务，但一般做到四五年就要换了，原因很简单，一个是技术更新不能用了，另一个就是业务发生重要变化，还有一个最直接的原因，四到五年是领导换届的时候。

问：监狱信息化的市场有多大？

答：我们有一批忠实客户，监狱这一块，市场还无法形容。一般会从省局开始，自上而下的做。

问：监狱信息化的核心竞争优势是什么？

答：软件

问：公司的员工数量组成及学历是什么情况？

答：公司目前员工数量比年初增长 20%，有 1000 多人，主要是做研发和营销。重要岗位都是 211 工程院校硕士学位以上。

问：公司有没有并购，模式探索等等别的想法？

答：有考虑

问：公司怎么保证安全？

答：公司具有涉密资质，并且签保密协议，保密问题责任到人。

【银河计算机团队联系表】

研究员	座机	手机	Email
沈海兵	021-20252609	13918468246	shenhaibing@chinastock.com.cn

田杰华	021-20257805	13774269309	tianjiehua@chinastock.com.cn
-----	--------------	-------------	------------------------------

