



航天信息调研快报

——航天信息（600271）

2010年3月31日

推荐/维持

计算机行业

调研快报

王玉泉 计算机行业分析师

010-6650 7334

事件：

3月31日，我们前往航天信息调研，与公司董秘王毓敏和证券事务代表朱凯进行了交流。

观点：

1. 公司的主要业务健康发展

公司连续8年进电子百强，未来出于研发成本考虑，可能在长三角或珠三角成立研发分支基地。

公司的业务从金税工程、金卡工程、金盾工程开始发展，到去年底共有220万户防伪增值税控用户，700余家基层服务单位，服务渠道和网络是公司的核心优势之一。

金税工程方面主要包括防伪税控及配套、防伪税控延伸业务、税控收款机；金盾业务方面，包括二代身份证维护、军人身份证项目等，项目延后，后台系统公司提供，数字工商，数字城管，传统公交卡，IC卡。

军人身份证、后台和受理系统是公司独家给军方开发，发证进度延后，发证业务涉及的前台业务和设备还没定。除此之外，公司还承担了特种行业，公安、人口、旅馆管理系统。传统的IC卡和RFID业务公司也有一定的涉足。

在企业信息化产品方面，公司自主研发了企业ERP管理软件和企业应用系统集成。

税控收款机方面，服务费去年调了一次价格，从450调到370，但文件中留了弹性，允许各地根据实际情况上浮不超过10%。

2. 税控收款机业务近3年能保持稳定

目前有税控收款机招投标资质的企业有上百家，每个省自主招标，每个省招5-8家企业，各个省内按区域划分，不会重叠，只要中了标就会有份额。07年招标很多，而08、09年就招标了2家。各省招标后还没有大规模推广，目前公司的中标数量和浪潮并列第一。税款收款机的正常毛利率应该在20%左右，09年毛利率高有特殊情况，因为在推广的时候预收了企业3年的服务费。市场方面，去年公司的税控收款机业务在上海取得了突破，销售了十几万户，预收了三年的服务费，其中本部共销售了55000套（08年36000套）。

公司考虑在长三角地区设立一个研发分基地，信息安全为主业，涵盖金税、金卡、金盾工程，截止去年年底，公司共有220万户纳税人客户，省级服务单位除台湾外，共有700余家基层服务单位，本部有800多个人，研发500多个人。

3. 2010 年税款收款机出货计划

计划 5 万 5 千套，去年实际出货 3 万 6 千套，向服务渠道销售，渠道除代理我们的也代理其他家的产品。公司要实现跨越式的发展，不能光靠内生增长，还要靠外延收购，合适的标的很难找，即使找到合适的，集团方面也要调研论证，无形中带来难度。而且并购一个企业，几千万对我们也没有意义。每年都有 10-20 家企业做尽职调查。我们 ERP 软件切入点是财税一体化软件，用友和金蝶就没有这个，我们走的是差异化路线。一开始用友和我们合作推 U3，他认为我们有客户资源，我们认为他有品牌资源。今年 A8 产品，去年是 A6。大型企业也有用我们的软件，一套软件也有卖 20 多万。今年考虑专门成立一个事业部。

去年降标带来防伪税控系统用户增长不明显，今年的情况：去年如果没有降低标准，实现不了新增 36 万户，30 万户可能都达不到。比预期的要少是因为没有强制，各地操作标准都不一样。今年认定管理办法 3/20 开始执行，有几点要求：1、达到标准的强制认定，企业必须来。2、新办企业可以来申请认定，条件是有固定的经营场所。3、一旦进入不再退出，以前是每一年核定，达不到标准自动出来。现在没有假发票了，除非是黄金发票，汉字修改造假。今年总局力度强的话，会比去年情况好。总局要求去年达到标准的个体工商户在 6/30 前认定。今年保守估计，45 万套是有的，税务总局做摸底达到标准的用户数量，符合要求 6/30 认定的个体工商户就有 16.8 万户，预计 2010 年总收入 85 亿，培训费 200-500 户，服务费 405，每套设备费用 1400 左右。税控收款机买到用户 2000-3000，5.5 万套。

去年毛利率很高，因为现在招投标价格中已经包含 3 年的服务费。3 年后向客户收费。培训今年的目标是 3000 万。渠道销售去年 30 多亿，IC 卡今年目标 2 个多亿。地铁票毛利率非常高，手机支付业务航天信息也在做，有自己的通用芯片，方案也是卡上主导。

4. 税款收款机业务毛利率将基本保持稳定

地税以后的开票慢慢要转向网络开票，对税控收款机慢慢有影响，税控收款机主要是地税。总局也不会发文件说不用税控收款机，毕竟是 4 部委发文推广的，未来 3-5 年之后这块让他自身自灭。

其他税种有没有可能再纳入增值税：今年国家税制改革，预计于今年 6-7 月份报国务院，营业税（地方税）要取消都变成增值税（中央税）。要求 2012 年人大立法。个人感觉不会太快，税制改革小组已经成，由一个司长牵头。看国务院的力度。

5. 公司未来的收购计划

今年要收并购业务，体系内，体系外，三年内实施跨越式发展，规模 10 个亿以上增长，利润一年一个亿以上增长，现金流好，每年调研 10 多家，ERP 培育三四年，排名第三，技术优势，客户资源优势，财税一体化软件，差异化路线，A8 产品，去年 A6，大型软件。

07 年 OEM 用友的一款，08 年自主研发，目前已经做到行业第三名，仅次于用友和金蝶。

对 ERP 业务的目标：收入去年 7000-8000 万，今年要求过亿。

6. 公司所预测今年的收入情况

增值税去年降标政策导致 36 万套，不然 30 万套可能都没，去年认定管理办法没出台，没强制，3 月 2 号执行，第一个，达到标准强制认定，新办企业或没达标企业可以申请，保守估计 40 万套应该有。50-80 万，新办自愿无统计。

预计今年总收入将达到 85 亿，防伪税控单位，市级服务单位，华弟公司电子政务集成，一年规模几个亿，今年预计 4 个亿，毛利率 20-30%。

7. 公司在新业务方面的开拓

培训产业，税收政策和财务政策变化比较大，财税人员有迫切的培训需求，这块毛利率是比较高的。去年公司总收入 85 个亿，培训收费新增户 200 户，设备费 1400 多，另收服务费。目前公司研发人员少，300-500 人，有部分做服务，目前公司采用防伪税控芯片自主，下半年，看试点情况，软件企业税收比高新还优惠，IP 核只有 10 几人，不值一提。

媒体业务方面，基于 CMMB 的数码终端产品和机顶盒，网络高清播放器，07 年收购了湖南卫通，为北斗卫星应用做铺垫。

分析师简介

王玉泉

清华大学学士、硕士、博士，计算机行业研究员，2008 年加盟东兴证券研究所。

分析师承诺

负责本研究报告全部或部分内容的每一位证券分析师，在此申明，本报告依据公开的信息来源，力求清晰、准确地反映分析师人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告中的具体推荐或观点直接或间接相关。

免责声明

本研究报告由东兴证券股份有限公司研究所撰写，研究报告中所引用信息均来自公开资料，但并不保证报告所述信息的准确性和完整性。

本研究报告内容及观点仅供参考，不构成任何投资建议。对于本报告所提供信息所导致的任何直接的或者间接的投资盈亏后果不承担任何责任。

本研究报告版权仅为东兴证券股份有限公司研究所所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用发布，需注明出处为东兴证券研究所，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。东兴证券股份有限公司保留对任何侵权行为和有悖报告原意的引用行为进行追究的权利。

行业评级体系

公司投资评级：

以报告日后的 6 个月内，公司股价相对于同期市场基准指数的表现为标准定义：

强烈推荐：相对强于市场基准指数收益率 15% 以上；

推荐：相对强于市场基准指数收益率 5% ~ 15% 之间；

中性：相对于市场基准指数收益率介于 -5% ~ +5% 之间；

回避：相对弱于市场基准指数收益率 5% 以上。

行业投资评级：

以报告日后的 6 个月内，行业指数相对于同期市场基准指数的表现为标准定义：

看好：相对强于市场基准指数收益率 5% 以上；

中性：相对于市场基准指数收益率介于 -5% ~ +5% 之间；

看淡：相对弱于市场基准指数收益率 5% 以上。

本报告体系采用沪深 300 指数为基准指数。