证券代码：600410 证券简称：华胜天成

**北京华胜天成科技股份有限公司投资者交流会**

**会议纪要**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 时间 | 2018年4月20日14:00-16:00 | | | | | |
| 地点 | 华胜天成科研大楼 | | | | | |
| 公司与会人员 | 董事长王维航、副总裁刘清涛、首席财务官张秉霞、董事会秘书张月英 | | | | | |
| 与会机构名称及人员（排名不分先后） | **机构名称** | **姓名** | **机构名称** | **姓名** | **机构名称** | **姓名** |
| 安信证券 | 邱彦芳 | 中国中投证券 | 刘佳奇 | 兴业证券 | 何建文 |
| 安信证券 | 张明杰 | 中融基金 | 黄小冬 | 兴业证券 | 雷雳 |
| 安信证券 | 徐文杰 | 中信证券 | 李品科 | 长城证券 | 樊成 |
| 安信证券 | 高家盛 | 中银国际证券 | 谭鹏鹏 | 长城证券 | 由易霏 |
| 北京瑞瀚 | 李想 | 中邮创业基金 | 雷蒙 | 长城证券 | 刘彬 |
| 北京天九投资 | 周晓玲 | 中金公司 | 吴双双 | 中国国际金融 | 黄丙延 |
| 北京天象道通 | 陈辛 | 新时代证券 | 谌普江 | 中国人保 | 应巧剑 |
| 北京万银华富 | 相洁 | 小牛资本 | 李志华 | 银河证券 | 邵凡源 |
| 北京云程泰 | 张小雷 | 证券日报 | 杨诚 | 中证报 | 王燕 |
| 上证报 | 李公生 | 证券日报 | 李乔宇 | 深港证券 | 孙晗 |
| 北京长兴投资 | 邱建伟 | 中财资本 | 李壮 | 盛世景 | 陈紫光 |
| 博时基金 | 刘阳 | 中国风投 | 范友鹏 | 盛盈资本 | 刘思源 |
| 渤海证券 | 朱晟君 | 超赢基金 | 李鹏 | 太平洋证券 | 徐中华 |
| 东北证券 | 蔡世杰 | 港达 | 张霞 | 天风证券 | 胡畔 |
| 东兴证券 | 杨秋鹏 | 建信基金公司 | 王帆 | 信达证券 | 袁海宇 |
| 东兴证券 | 韩宇 | 江苏黑水晶 | 童灿鹏 | 海通证券 | 于成龙 |
| 方正证券 | 黄鹏 | 民生证券 | 杨思睿 | 杭州银行北分 | 葛子建 |
| 方正证券 | 张孟霞 | 莫尼塔(上海) | 林海 | 和君集团 | 张永俊 |
| 方正证券 | 王建辉 | 南方基金 | 刘霄汉 | 华创证券 | 孙元 |
| 国海证券 | 孙乾 | 嘉信私募基金 | 王朋超 | 华融证券 | 牟欣 |
| 国泰君安证券 | 李沐华 | 嘉信私募基金 | 卢军飞 | 华泰证券 | 郭雅丽 |
| 国投安信期货 | 王嘉宁 | 上海泓璞中心 | 刘振卿 | 西藏天獒 | 李志东 |

2018年4月20日，北京华胜天成科技股份有限公司在华胜天成科研大楼召开了2017年度业绩投资者交流会。主要内容如下：

一、董事长解读公司战略

2017年度，公司认真研判产业发展形势和市场需求，根据国家新一代信息技术产业发展战略和政策，结合公司产业基础，提出了“一个核心+四朵云” 的业务发展战略。公司围绕“连接+平台+智能”布局全链核心技术和产品，聚焦工业安监、物流、旅游、零售，深耕行业云应用，为实现“一站式”行业云龙头的战略目标打下坚实基础。匹配公司战略目标，公司对云计算相关业务进行了整合和提升，形成智慧安监、智慧物流、智慧旅游、智慧零售四朵行业云，打造了新的业务增长点和利润点，更好的体现了公司业务发展方向和发展重点。

二、董事会秘书介绍2017年度公司业绩情况

2017年度，公司营业收入为54.31亿元，同比增长13.15%；公司归母净利润2.28亿元，同比增长536.96%；公司扣非净利润1亿元，同比增长668.95%；每股收益0.21，同比增长448.15%。2017年度，公司云计算业务迅速发展。截至2017年6月30日该板块业务收入约2.23亿元，而2017全年收入约8.09亿元，增长很快。该部分业务毛利也较高。

三、与会机构有关人员和公司高管主要围绕公司以下方面进行了互动问答

1、围绕公司2017年度报告：

1）2017年公司云业务增长迅速。工业安监、智慧物流、智慧零售、智慧旅游四朵云业务的营收、利润及人员情况如何？2018年公司收入增长的具体来源？

2017年公司云计算业务板块收入共计8.09亿，四朵云中收入占比较大的是零售云，主要来源是海外公司GD承担的零售云市场，涉及金额为3.56亿元左右。2018年GD承诺收入约9000万美元，较2017年有大幅增长，将对2018年公司云计算业务板块整体收入贡献颇多。同时，华胜天成集团拥有的2万多客户对云计算相关产品和服务的需求也在快速增长，这也是云计算业务增长的重要来源。2018年公司营业收入预算数为60亿元左右，公司不追求收入绝对数字的增长，传统业务和云计算业务就好比草本经济和木本经济，我们希望能够长期地、持续地为我们的客户服务，将草本业务做成木本业务，成为行业客户实现数字化转型的赋能者。同时，公司集团内部也推出业绩倍增奖励机制，鼓励团队以业绩倍增为目标去拼搏。

2）公司披露的2018年预算中，净利润预测了3个亿，如何实现？

华胜天成坚持“一体两翼”的模式。其中，“一体”指的是坚持数字化服务的主干线；“两翼”：一是自主研发，产品创新，提高核心竞争力；二是产业投资。两翼互相协同，也是华胜天成过去几年构造的整体价值链。

3）公司的战略布局需要在人员、研发上加大投入。但2017年报中研发投入似乎没有增长，如何看待研发投入？

从财务维度来看：2017年公司研发投入约2.35亿。公司前期关于软硬件产品的研发投入较多，陆续已经进入销售阶段。2018年我们将围绕战略，进行核心技术攻关，尤其要在云计算为核心的一站式综合交付方案方面进行重点研发投入。

从战略部署的更广义的角度来看，研发结构发生了变化，最早是投入到集成业务，现在投入的是云计算业务；同时，公司投资并购相当于以另外一种方式快速获取技术，比如公司并购GD获取了云计算、大数据和人工智能技术，投资泰凌微电子获取了物联网芯片技术等，这些产生的商誉或者支出的资金从广义角度也应该属于研发。

4）2017年8亿的云业务收入中，有没有硬件收入？

有。公司硬件收入主要来自公司自主品牌服务器及配套的销售，约1.65亿。

2、围绕物联网芯片公司泰凌微电子（上海）有限公司（以下简称“泰凌”）：

1）泰凌公司收入和利润情况如何？是独立IPO还是并入华胜天成？

对于2017年泰凌的市场开拓力度，我们作为投资方表示满意，他们也完成了规定的业绩目标。

对泰凌来说，最需要的是有一个好的发展平台，推动其产品线迅速扩充起来。未来，泰凌是选择自主上市还是并表进华胜天成要看国家政策，也要看泰凌自身的发展，需要综合考虑多方面因素。

2）公司对泰凌芯片的竞争力怎么看？未来市场占有率如何？

泰凌拥有领先的物联网芯片研发技术、核心专利，业务毛利率水平也较高，泰凌的芯片实现了高集成度、高性能和低成本的解决方案。同时，泰凌是全球第一家推出多模物联网无线连接芯片的芯片公司，能够做到单芯片可支持多种标准，拥有支持多点的实时状态回传、多节点无延时开关控制的关键技术。泰凌志在打造拥有完全自主知识产权的国产芯片，推进“中国芯”的国产化替代。

泰凌以盛博士为代表的技术和管理团队，具有丰富的世界级芯片公司高层工作的经历，他们的专利和产品在全球范围内都处于领先水平，尤其是在智能家居和消费电子领域享有盛名。其领先的技术能力，以及在全球市场的客户认可度，一定程度上为他们和其他竞争者之间筑起了护城河。

3）现在国家对集成电路支持力度很大，未来，我们会不会对泰凌加大投入？从上市公司角度会不会有更多的支持？

无论华胜天成，还是其他股东抑或后续有可能加入的其他战略投资者，我们都会从各个维度去支持泰凌以期其有更大的进步。中国是泰凌的主要市场，考虑到欧美市场的高利润，泰凌也会增加这两个市场投入力度。

3、关于海外子公司GD的业绩展望和发展方向：

 GD并购之初，上市公司公告了其盈利能力预测，目前看GD的进度优于预期。2018年GD将在机器学习、人工智能、大数据等方面持续投入，并在实现产品的本地化方面加大力度，我们将寻找志同道合的合作伙伴，把GD的产品和技术进行本地化。

北京华胜天成科技股份有限公司

2018年4月24日