



错误！未找到引用源。/错误！未找到引用源。

错误！未找到引用源。（错误！未找到引用源。）

太极股份 2010 中报电话沟通会议纪要

	魏兴耘	熊俊
	0755-23976213	021-38674744
	weixy1@gtjas.com	xiongjun008732@gtjas.com
	S0880200010167	

本报告导读：

我们于 8 月 18 日组织了太极股份中报电话交流

事件：

- 2010 年 8 月 18 日，我们组织了太极股份中期业绩电话交流会，公司高管向投资者介绍了 10 年上半年公司的经营情况及未来的展望，并就投资者关心的问题进行了交流。与会机构共 132 人。

评级： 谨慎增持

上次评级：谨慎增持

目标价格： 50.00

上次预测：50.00

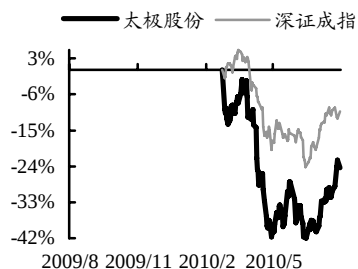
当前价格： 45.43

错误！未找到引用源。23

交易数据

52 周内股价区间（元）	33.59-65.00
总市值（百万元）	4,488
总股本/流通 A 股（百万股）	99/25
流通 B 股/H 股（百万股）	0/0
流通股比例	25%
日均成交量（百万股）	1
日均成交值（百万元）	57

52 周内股价走势图



相关报告

《业务稳健增长 能源合同订单比重提高》	2010.08.16
《主打政府国企的综合性 IT 服务商》	2010.02.23

评论：

公司领导首先简要回顾了 10 年上半年经营情况，并对下半年做了展望。上半年公司业绩保持稳健增长。销售收入、净利润保持高速增长。整体业务布局，重点行业：政府、公共事业、能源各个行业保持稳健增长态势。几大业务中，IT 咨询增长接近 25%；IT 服务增长 14%；能源行业获得比较快的增长，幅度超过 30%。整体运营方面，内控体制相匹配，不断完善运营体系。

交流主要问题：

问：与国内外竞争对手相比，公司能源行业的产品优势和业务优势在哪里？

答：公司主导的业务策略就是巩固在政府与公共事业中的优势地位，大力拓展能源、冶金、金融等领域。在能源领域，公司在国家电网拓展 EAM 资产管理系统，在电力企业拓展实时数据库控制系统，推出公司的电

请务必阅读正文之后的免责条款部分

（错误！未找到引用源。）

力生产运行监控平台，紧紧围绕电力行业的进行业务创新。总体上，公司在服务于能源行业整体解决方案的创新能力及业务拓展能力得到了极大的提升。

注重和能源行业的战略合作，和国电南瑞确立了战略合作关系——南瑞是国家电网的核心研究院机构。通过战略合作关系，使公司能够更好的实现 IT 和业务的结合。

在中石油也在加大力度拓展。承担了中石油应急指挥系统的咨询项目，以及 GPS 定位成品油运输车辆管理平台项目。

问：能源领域各家订单情况目前如何？

答：订单合同额增长同比超过 25%。500、1000 万以上项目占到订单份额一半以上，重点行业占一半以上，1000 万以上承担了 15 项，500 万以上 34 项，表现出公司较强的竞争力。

订单方面，能源行业整体占比也有所变化。去年能源行业订单占比接近 10%，而今年占比达 14.5%；政府领域占 39%，公共事业领域占 20%。

问：能否与同行做横向比较分析？

答：电力行业方面，还是围绕生产运行监控平台进行开发。能源行业企业 IT 系统越来越复杂、资产规模越来越大，公司主要围绕 IT 整合。第一承担了国家电网下属六家地区性公司的 IT 整合任务，第二承担相关的资产管理任务，第三承担一些企业 ERP 的咨询与实施。太极的特色是围绕 IT 关联的核心系统。还有很多重点业务，像数据中心的建设等。未来希望通过与国电南瑞的战略合作，相互补充，提升核心竞争力。并更多参与到中石油业务的发展。

行业内其他企业有些为电力企业做营销系统或做竞价上网等，各家企业有与自身相匹配的业务特点。

问：政府信息化方面，公司拥有高端部委级资源比较突出。相关部门是否已完成信息化？服务是否是后续收入主要来源形式？

答：过去几年国家一直在推政府信息化、电子政务系统建设，核心系统建设取得很好成效。现在各大部委都在做十二五的信息化规划。总体来看，政府信息化仍然是国家非常重要的国策，政府信息化要带动国民经济和社会信息化。

从十二五规划看，国家仍然将保持很高的投入，政府机构确实有强烈的业务需求。十二金做完一期就要做二期。政府整体信息化程度还不够，还有很多核心系统还急缺、还没有上线。如环保部减排需要 IT 支撑，后台需要统计手段，量化考核减排指标；民政部的低保项目也需要进一步推广；卫生部围绕新的医疗保障做的综合信息平台，同样需要 IT 支持。各大部委在十二五对 IT 的需求有增无减。持续看 IT 的软件和信息服务业，整体投资需求保持高度增长。

未来出现许多服务的机会，包括营运服务、业务增值的服务的需求等。未来业务增值服务成为重点。北京市的运营外包服务，公司已经持续四年多，建立了战略性合作关系。另外，还有不少企业的 IT 系统均由公司做营运服务支撑。这一块已成为公司非常重点的业务方向。

问：公司业务地区资源的分配？是否资源配置集中在部委级？

答：公司过去策略是，力争制高点，牢牢做好中央部委、大企业制高点的系统，并在过去几年取得了比较好的成效。中办、国办及 22 个部委已成为公司非常重要的战略性客户资源。北京市方面不但是项目合作，而且是整体运营的合作，做的非常好。

（错误！未找到引用源。）

以前的地方市场，投资规模有限，需求不明朗，因此没有定位做二线城市。现在公司开始推广区域市场策略，制高点系统方面已经有很好的积累，包括解决方案、行业知识以及行业经验的积累。公司将解决方案的区域化推广，自上而下的推广。今年在上海成立区域性分公司，将在经济发展快速的区域继续加大发展力度。未来仍然是要牢牢占据中央部委制高点，下一步再做区域的布局。

问：金融客户主要集中在城商行、农信等相对低端的客户，后续是否开拓中高端客户？

答：金融行业在公司业务板块中规模较小，上半年金融订单占比 6%。过去几年主要围绕清算系统，做了城商行和农信的清算平台。全国有四大清算系统，包括央行、银联、城商行、农信。后两个都是公司研发的，公司在清算这块的业务研发能力比较强，将持续为这两家提供清算优质服务。另外，清算的运营外包也是公司在做，清算平台上还有很多增值业务的机会。

公司在城商行和农信也有做综合业务系统，但做得比较少。银行业自身的信息化水平较高，研发团队很强大。IT 是银行金融创新的核心，所以公司一直思考如何找到合适的业务机会。目前看点就是农村金融。农村信用社撤销变成农村银行，为农村服务的村镇银行就成为国家重点着力发展的了，这里面有许多 IT 业务需求。同时，许多中小银行的综合业务平台也有升级改造的需求。公司在金融行业的定位就是做好清算系统核心业务，并围绕清算系统做好增值业务。同时围绕机会较多的中小银行开拓业务。

公司关注外延式模式提升竞争力，在接触专业化的金融公司。希望通过整合并购模式，提升金融领域的竞争力。

问：今年金融领域并购会有实质性进展吗？

答：公司对于外延式发展的整合并购还是很慎重的，今年在保持公司内生性增长的同时，我们积极推动和把握外延式增长的机会。今年的并购不会那么快，但是会持续、积极的寻求合作。

问：IT 咨询服务是怎样的收费模式？如何预期公司咨询这一块未来的增长速度？

答：公司关注 IT 咨询业务健康成长，目前虽然咨询业务占比较低，但增长速度最快。咨询业务的快速增长，是因为过去公司整体发展的三方面的资源积累（知识库系统、方法论体系、行业专家）。

咨询业务是依托于行业的解决方案、依托于行业的深度和厚度，公司将进一步做好沉淀，进一步做好三方面资源的积累。行业咨询要立足于行业，同时关注被国外企业所占有行业出现的机会。以前高端咨询行业基本被国外企业所占有，现在一些行业对本土 IT 企业的认同度在提高。如能源行业 ERP 的咨询，以前均为国外公司占有，现在本土咨询行业出现进入机会。同时，关注新业务的机会，如数据中心的规划等机会很多，不管是行业云还是公共云。

运维主要是客户系统变得日益复杂，对人和平台支撑的要求都提高以后产生的商业机会。公司正在积极寻求两种运维模式的商机。一种是 IT 外包，公司做后台的运维支撑；另一种是投资运营模式。公司在运维方面要打造核心竞争力，争取到国家一些产业项目的支撑，今年要开发 IT 运维管理平台（这是工信部非常重视的产业项目）。

问：未来国内的 IT 服务市场将十分巨大，但是竞争比较激烈，门槛不高。公司如何才能脱颖而出？

答：像微软、思科等都把日本市场单独出来，现在思科刚把中国独立出来。说明中国信息化程度不高，空间非常大。从更长远周期观察，中国软件与服务行业还是有诞生具有相当竞争力的企业。以十年为周期，国内 IT service 一定会诞生上百亿规模的企业。公司的发展规划：未来十年，围绕 IT 服务，打造自身的服务能力。打造中国本土的 IT 服务领导提供商。

问：15 所作为军工的 IT 平台，相关业务是否有整体上市的机会？

（错误！未找到引用源。）

答：尽管国家鼓励加快军工背景企业借助资本市场加快发展，但还是会有个过程。目前 15 所还是事业性单位，短期内上市会有一些障碍。但是 15 所在军转民方面有很好的发展机会，积累了很好的业务成果，具有很强的业务竞争力，目前 15 所正在做整体的规划，积极推动那些业务有民用推广的机会。

太极作为资本平台，加速科研成果的产业化，寻求合适的模式，推动产业化进程。集团高度重视、15 所也高度关注民品的产业化发展。中国电科规模要想进一步发展，光靠军品发展空间有限，必须要大力发展民品产业。

作者简介:**魏兴耘:**

厦门大学经济学博士，国泰君安证券研究所电子元器件行业首席分析师、计算机行业首席分析师。2002-2009年《新财富》电子行业最佳分析师、计算机行业最佳分析师。

熊俊:

毕业于北京航空航天大学机械学院，工学硕士；2010年7月进入国泰君安。

(错误！未找到引用源。)

分析师声明

作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

免责声明

本报告仅供国泰君安证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为本公司的当然客户。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。

本报告的信息来源于已公开的资料，本公司对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌。过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

本报告中所指的投资及服务可能不适合个别客户，不构成客户私人咨询建议。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，本公司、本公司员工或者关联机构不承诺投资者一定获利，不与投资者分享投资收益，也不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。投资者务必注意，其据此做出的任何投资决策与本公司、本公司员工或者关联机构无关。

本公司利用信息隔离墙控制内部一个或多个领域、部门或关联机构之间的信息流动。因此，投资者应注意，在法律许可的情况下，本公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券或期权并进行证券或期权交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。在法律许可的情况下，本公司的员工可能担任本报告所提到的公司的董事。

市场有风险，投资需谨慎。投资者不应将本报告为作出投资决策的惟一参考因素，亦不应认为本报告可以取代自己的判断。在决定投资前，如有需要，投资者务必向专业人士咨询并谨慎决策。

本报告版权仅为本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。如征得本公司同意进行引用、刊发的，需在允许范围内使用，并注明出处为“国泰君安证券研究”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。

若本公司以外的其他机构（以下简称“该机构”）发送本报告，则由该机构独自为此发送行为负责。通过此途径获得本报告的投资者应自行联系该机构以要求获悉更详细信息或进而交易本报告中提及的证券。本报告不构成本公司向该机构之客户提供的投资建议，本公司、本公司员工或者关联机构亦不为该机构之客户因使用本报告或报告所载内容引起的任何损失承担任何责任。

评级说明

1. 投资建议的比较标准

投资评级分为股票评级和行业评级。以报告发布后的 12 个月内的市场表现为比较标准，报告发布日后的 12 个月内的公司股价（或行业指数）的涨跌幅相对同期的沪深 300 指数涨跌幅为基准。

2. 投资建议的评级标准

报告发布日后的 12 个月内的公司股价（或行业指数）的涨跌幅相对同期的沪深 300 指数的涨跌幅。

	评级	说明
股票投资评级	增持	相对沪深 300 指数涨幅 15%以上
	谨慎增持	相对沪深 300 指数涨幅介于 5%~15%之间
	中性	相对沪深 300 指数涨幅介于-5%~5%
	减持	相对沪深 300 指数下跌 5%以上
行业投资评级	增持	明显强于沪深 300 指数
	中性	基本与沪深 300 指数持平
	减持	明显弱于沪深 300 指数

国泰君安证券研究

	上海	深圳	北京
地址	上海市浦东新区银城中路 168 号上海银行大厦 29 层	深圳市福田区益田路 6009 号新世界商务中心 34 层	北京市西城区金融大街 28 号盈泰中心 2 号楼 10 层
邮编	200120	518026	100140
电话	(021) 38676666	(0755) 23976888	(010) 59312799
E-mail	gtjaresearch@gtjas.com		

