

2010-09-01

电脑硬件

广电运通 002152.SZ

广电运通中期业绩电话会议纪要

分析师:周励谦(执业证书编号: S0930209050199)

联系人:裴培

021-22169043

peipei@ebsecn.com

▲事项: 我们组织举办广电运通 2010 年中期业绩电话沟通会议

在广电运通 2010 年半年报披露之后,我们组织了广电运通中期业绩电话沟通会议,有超过 30 家机构投资者参与。公司董事会秘书任斌女士在本次会议上回答了投资者关注的问题,对公司的中报进行了回顾和阐释,并对未来进行了展望。以下是我们总结的会议纪要:

问: 公司上半年 ATM 毛利率上升的还是比较快的, 请问主要是是什么原因?

答: 公司上半年的总体毛利率同比上升了 6 个多百分点,与去年全年相比上升了 2 个多百分点,主要原因有二:第一是我们的自主机芯有一部分已经量产了,所以带来了成本的下降;第二是产品结构的变化,取款机在上半年的销售中占比多一些,这样也会带来毛利率的上升。有这两方面的原因。此外,去年上半年的毛利率下降的比较厉害,主要是执行的农行合同的销售价格有下降,所以今年上半年毛利率同比提升就比较大。

问: 公司上半年 AFC 有 900 多万的收入, 请问是以整机为主还是以模块销售为主?

答: AFC 上半年的收入主要是来自于高铁及模块销售收入。AFC 整机销售的时间周期比较长,但是我们上半年在执行一些合同,例如南京地铁等等,今年应该能够形成收入。

问: 上半年服务业务贡献了 2800 万的收入, 同比实现了 114% 的增长, 能否请您简单的介绍一下服务业务的发展进度?

答: 服务确实是大家一直看好的一个亮点,今年半年报的服务收入包括了两块:一块是银通公司,做传统 ATM 维护服务;还有一块是穗通公司,做清机、押运等高端金融服务。大家知道,穗通是去年年初成立的,它的清机服务收入占公司收入的比重不是太大,在 2800 万里面也就是 500 多万的收入,但是今年已经实现扭亏为盈了。去年年底是亏损近 100 多万,今年到 6 月底的时候已经实现盈利 70 多万了。

问: 能否介绍一下我们现在使用较多的出钞机芯, 还有将来可能逐步使用的验钞机芯的推广进度?

答: 自主机芯一直是我们的比较核心的一项业务,可以分成两块:一个是出钞机芯,这一块我们现在已经开始产业化了,开始在市场上推广和应用了;一个是一体机使用的循环机芯,这一块我们计划在下半年推向市场,目前还没有实现销售。出钞机芯在市场上的运作还是良好的,客户的反应也是比较良好的,对我们成本的节约也起到了一定的作用。

问: 请问海外市场今年公司觉得会有哪些突破呢?

答: 海外市场今年上半年实现收入 3800 多万,同比下降了 34%,因为我们确认销售收入的条件是比较严格的,上半年收到海外银行市场的签收单不多;但是从合同数量看,去年海外市场的合同比前年的合同增长还是比较快的。今年收入的总体情况不会差。

问: 请问当前我们自主机芯的使用比例, 以及未来的趋势是什么样的?

答: 自主机芯我们是在海外首先推广的,从去年开始在国内大面积推广。从国内现在的市场反应情况看,产品性能和使用效果都是非常良好的,在一些股份制银行的销售还是不错的,大行也进行了测试;但是最终什么时间能够放量,还不能给大家一个准确的答复,因为进到银行的采购名单还要有一个审批的流程,这个流程不是我们能够主导的。

问：请问一下公司在高铁 AFC 中的排名和公司竞争对手的情况？

答：AFC 在国内竞争还是比较激烈的，特别是国内的厂家比较多，像国内有华虹、华铭、邮通、现代、浙大网新，这些是大家比较熟悉的。国外还有 Thales、LG、三星、新科电子都有做 AFC。现在地铁 AFC 中 TVM 设备我们公司的市场份额大约 20% 左右。高铁我们占比比较高，目前已经上了 10 条线，总体可能有 500 台以上的机器，我们在总量上占到 60% 以上。

问：下半年农行项目可能会启动，能否分析一下公司的竞争格局？工行和建行方面，公司认为能不能实现比较大的突破？

答：农行的项目大家一直比较关注，因为农行是我们比较大的客户，而且去年我们在农行的情况不是太好。今年到底怎么样，现在因为市场上还没有反馈回来，我们还不便于披露，整体情况还不是太明朗。农行的形式还是总行招投标，然后与各个分行签订合同，跟去年是一样的。工商、建行到目前为止还是没有什么大的变化，工行还是没有进去，建行还是小批量试用。在工行和建行取得突破，是我们一直在努力的方向，但是能不能进去还不好说。

问：公司的运营、服务收入的比例越来越高，而且毛利率非常高，请问公司未来这几年服务收入比例能到什么水平，国外的大厂家的比例又是怎么样？

答：你说的运营、服务是两块，一个是运营，还有一个是服务。服务收入增长比较快，运营收入上半年减少了将近 20%。服务收入是我们公司目前的一个亮点，我们卖出去的机器是自己为银行做维护，现在一共有四万多台机器做维护。这跟销售会形成时间差，因为服务有两到三年免费服务期，过了这两到三年才是收费服务，所以服务收入的增长比销售收入滞后两到三年。我们在 2007 年销售量增长的才比较快，大家一直预期从 2010 年开始服务收入会有比较大的增长，事实的确如此，今年上半年的服务收入增长 113%。这一块的毛利率大概在 60% 左右，因为它大部分成本都是人员成本，包括工资、差旅费等。服务的规模效应比较明显，如果维护量比较大，规模效应会显现出来。服务是放在我们的全资子公司深圳银通做的，他们上半年的净利润是 1600 多万元。至于 ATM 运营，今年上半年收入下降，主要是由于一部分的营运设备被银行回购了，所以营运的数量有下降。国外品牌在国内的服务，大多数是找代理去做。Diebold 在全球一直都是自己做维护。我们对比了一下，在 NCR、Diebold 等公司的收入里面，服务、软件等的占比非常高，基本上占收入一半。它们以前也是卖机器、纯粹是制造企业，慢慢形成制造和服务并举的厂商。现在我们借鉴了他们的道路，我们战略的定位也是向高端制造和高端服务并举的方向发展。

问：公司销售的 ATM 机器，能否保证一定是由公司来维护？除了维护自己的机器，其他品牌的机器也维护吗？

答：我们的机器基本上都是我们自己来服务，我们的队伍是国内最大的维护队伍，深圳银通有 1500 多人。我们的维护服务网点也是全国最大的，有 257 个维护服务网点。我们基本上是维护自己的机器，很少维护其他品牌的。维护服务有两方面的作用：一方面能够给公司带来比较好的效益，另一方面对于品牌的支持也是非常重要的。维护服务好，大家对公司品牌的机器使用体验比较好，今后的采购就可能会增加。

问：三年后维护收入能够占公司总收入多大比例？有没有具体的测算？

答：现在我们一共销售了四万多台 ATM，三年以后，这四万多台机器都要进入收费服务的范围，可以根据这个来估算维护收入。此外，我们目前的 ATM 销售也在稳步增长，可以维持快于全行业的增速，这又会为未来的维护创造条件。所以在服务收入占营业收入的比例，今后几年肯定有较大的增长；但是具体比例没有测算过。

问：请问公司下半年的订单情况如何？今年上半年公司公告过一次中行的订单，请问什么规模的订单会达到披露要求？或者平时收到的小订单是否不会公告？

答：按照交易所的标准，重大合同占上一年营业收入的 30% 才需要公告。我们去年的营业收入是 14 个亿，所以要超过 4 亿才需要公告。大的合同我们一般会去公告，而小的合同如果比较重要，我们会在网站上发布新闻，大家可以关注。

今年上半年我们公布了中行订单 4 个多亿；下半年总体订单情况确实不好预测，因为每一个订单拿下来都有一些不确定因素。可以拿我们历年的订单数量进行对比，因为我们每年的年报都会披露订单的数量，例如去年拿了 16 个亿的订单。我们今年一直预测净利润增长在 30% 以内，会有一个增长，但是增长幅度在 30% 以内。如果要预测全年订单的情况，我只能说会高于 16 个亿，高出的幅度在 30% 以内；至于具体实际上拿了多少，还

要等到下半年结束之后才知道。

问：今年中报披露的应收帐款数额比较大，请问一下主要原因是什么？

答：今年上半年期末应收帐款比期初增长 125%，幅度较大。这主要是由于结算方式上有变化，以前有一些银行会打预付款，现在因为银行资信比较好，所以打预付款的变少，造成报告期里面应收帐款比较大。但是在年底的时候，我们应收帐款还款情况会比较好，不会有长期不还款的，因为客户就是银行，资信能力还是比较好，应该还是比较放心的。

问：在存取款一体机方面，日立是有自主机芯的，而公司到目前还没有自主的入钞机芯；在这种情况下，公司如何跟日立竞争，市场份额情况怎么样？

答：我们的存取款一体机用的是日立机芯，核心技术掌握在日本；现在日本做机芯的不止有日立，还有 OKI，富士通等。日立以前只做机芯、不卖主机，在国内日立机芯的广泛应用要归功于我们的整机打开了市场，使它的产品在国内走向成熟，我们在其中功不可没。现在日立在国内也卖整机，这几年卖的情况比较好，也与我们形成比较大的竞争。所以，我们这几年一直投入大量人力、物力、财力研发自主机芯，每年研发费用都占销售收入的 5% 以上，研发队伍也是比较庞大的。

日立与我们的关系既是供应商又是竞争对手，他们非常重视作为我们的供应商，因为我们是它的比较大的客户。日立现在还没有到不给我们供货，或者掐着我们脖子的地步；它知道，即使不给我们供货，它也不可能把所有的订单都拿走，银行会考虑采购风险，不会只采购一家的机器，入围名单一般有三家以上。

问：穗通公司从事的清机业务，其实去年也不是太乐观，这里涉及到一个政策环境问题。请问现在新的保安服务条例落实的情况如何？

答：新保安条例要求在 2010 年 1 月 1 日开始试行，公安机关由原来的保安公司创办者转变为纯粹的监管职能，允许民营资本有条件地进入保安服务行业，同时要求武装押运的企业必须有 1000 万人民币注册资本，并且是国有控股。这个新保安条例公布以后，保安押运行业垄断的态势可能会打破，但是目前看新保安条例的推行的情况没有那么快，现在还没有一个明确的操作细则，整体情况还没有太大的改变。

穗通公司去年才成立，逐步跟银行谈业务、接机器，去年一年运作下来接了 100 多部机器，今年总体机器量在增长，在达到一定数量之后，已经开始盈利了。

问：公司的现金处理设备在非金融领域的运用状况如何？

答：我们针对泛金融领域开发了一些新产品，比如在中石油、中石化的加油站推广，现在这些机器也在试用，但是没有签比较大的合同。我们一直是定位在跟现金处理相关的自助设备的制造、生产、研发，这些设备也有脱离银行的领域，比如加油站、饭店、超市、机场等等，只要用钞票的地方都可以用自助设备，我们想在脱离银行的地方打造泛金融的新产品。

问：公司 5 月 27 号公布的中行的订单是 4.2 亿，而公司中报来自中行的收入是 4.5 亿，其中是否包括上半年公布的订单？中行、农行这种大单，一般会在几个月内确认收入？

答：去年我们有 6 亿的订单结转到 2010 年，而今年上半年中行订单 4.2 亿；所以今年上半年的收入既包括去年结转的订单，也包括一部分今年的中行订单，具体比例不太好说。

大订单具体的确认时间不容易确定虽然合同里面规定了一个月之内发货，但是要在全国范围内发货，需要一个发货的指定地点；调试完成了以后，要有银行签收单返回到公司，才能确认收入。到底什么时间能够收到银行的签收单，这个时间点没法准确确定。

问：去年下半年我们的服务收入是 4400 万元，今年上半年只有 2800 万元；与此同时，我们维护的机器数量有增加。这里是不是会计处理方法的问题？

答：去年全年我们的服务收入是 5000 多万。我们的服务收入确认不仅是按照合同的进度来走，而且要收到了款以后确定收入，以上条件都要满足。

分析师介绍

周励谦，北京理工大学，通信与信息系统专业硕士学位。2007 年加入光大证券研究所，现为 TMT 研究团队负责人，主要从事电信运营及通信设备行业的研究。2009 年同时获得新财富及水晶球最佳分析师第一名，2008 年分别获得新财富及水晶球最佳分析师第三名、第一名。

分析师声明

负责准备本报告以及撰写本报告的所有研究分析师或工作人员在此保证，本研究报告中关于任何发行商或证券所发表的观点均如实反映分析人员的个人观点。负责准备本报告的分析师获取报酬的评判因素包括研究的质量和准确性、客户的反馈、竞争性因素以及光大证券股份有限公司的整体收益。所有研究分析师或工作人员保证他们报酬的任何一部分不曾与，不与，也将不会与本报告中的具体的推荐意见或观点有直接或间接的联系。

行业及公司评级体系

买入—未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 15%以上；

增持—未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 5%至 15%；

中性—未来 6-12 个月的投资收益率与市场基准指数的变动幅度相差 -5%至 5%；

减持—未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 5%至 15%；

卖出—未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 15%以上。

市场基准指数为沪深 300 指数。

特别声明

在法律允许的情况下，光大证券及其附属机构可能持有报告中提到公司所发行证券的头寸并进行交易，也可能为这些公司提供或争取提供投资银行、财务顾问或金融产品等相关服务。因此，投资者不应视本报告为作出投资决策的唯一因素。

光大证券股份有限公司

上海市新闻路 1508 号静安国际广场 邮编: 200040
总机: 021-22169999

光大证券研究所

上海市新闻路 1508 号静安国际广场 3 楼 邮编: 200040
总机: 021-22169999 传真: 021-22169114

销售小组	姓名	办公电话	手机	电子邮件
北京	李大志(主管)	010-68567189	13810794466	lidz@ebsecn.com
	郝辉	010-68561722	13511017986	haohui@ebsecn.com
	孙威	010-68567231	13701026120	sunwei@ebsecn.com
	吴江	010-68561595	13718402651	wujiang@ebsecn.com
	黄怡	010-68567231	13699271001	huangyi@ebsecn.com
	吴朝阳	010-68561722	15811098222	wuzy@ebsecn.com
上海	杨日昕(主管)	021-22169082	13817003122	yangrx@ebsecn.com
	平珂(主管)	021-22169152	13818133101	pingke@ebsecn.com
	王莉本	021-22169083	13641659577	wanglb@ebsecn.com
	周薇薇	021-22169087	13671735383	zhouww1@ebsecn.com
	严非	021-22169086	13127948482	yanfei@ebsecn.com
	王宇	021-22169131	13918264889	wangyu1@ebsecn.com
深圳	王汗青(主管)	0755-83024403	13501136670	wanghq@ebsecn.com
	黎晓宇	0755-83024434	13823771340	lix1@ebsecn.com
	黄鹂华	0755-83024396	13802266623	huanglh@ebsecn.com
	张晓峰	0755-83024431	13926576680	zhangxf@ebsecn.com
QFII	濮维娜	021-62152373	13301619955	puwn@ebsecn.com
	陶奕	021-62152393	13788947019	taoyi@ebsecn.com
	满国强	021-62152393	15821755866	mangq@ebsecn.com

免责声明

本研究报告仅供光大证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。

本报告由光大证券股份有限公司研究所编写，以合法地获得尽可能可靠、准确、完整的信息为基础，但不保证所载信息之精确性和完整性。光大证券研究所将随时补充、修订或更新有关信息，但未必发布。本报告根据中华人民共和国法律在中华人民共和国境内分发，供投资者参考。

本报告中的资料、意见、预测均反映报告初次公开发布时的判断，可能会随时调整。报告中的信息或所表达的意见不构成任何投资、法律、会计或税务方面的最终操作建议，本公司不就报告中的内容对最终操作建议作出任何担保。

在任何情况下，本报告中的信息或所表达的建议并不构成对任何投资人的投资建议，光大证券股份有限公司及其附属机构（包括研究所）不对投资者买卖有关公司股份而产生的盈亏承担责任。

本公司的销售人员，交易人员和其他专业人员可能会向客户提供与本报告中观点不同的口头或书面评论或交易策略。本公司的资产管理部和投资业务部可能会作出与本报告的推荐不一致的投资决策。投资者应明白并理解投资证券及投资产品的目的和当中的风险。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抉择。

本报告的版权仅归本公司所有，任何机构和个人未经书面许可不得以任何形式翻版、复制，刊登，发表，篡改或者引用。