



计算机/信息技术

航天信息 (600271)

航天信息 2011 年中报电话沟通会议纪要

	魏兴耘	袁煜明
	0755-23976213	021-38674633
	weixy1@gtjas.com	yuanyuming008092@gtjas.com
编号	S0880511010010	S0880511080003

本报告导读:

我们于8月30日组织了航天信息2011年中报电话交流

事件:

- 2011年8月30日,我们组织了航天信息2011年中报业绩电话交流会,公司副总经理兼董秘王毓敏向投资者介绍了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30人。

评级: 增持

上次评级: 增持

目标价格: 35.00

上次预测: 35.00

当前价格: 31.20

2011.08.31

交易数据

52周内股价区间(元)	16.81-31.87
总市值(百万元)	28,810
总股本/流通A股(百万股)	923/923
流通B股/H股(百万股)	0/0
流通股比例	100%
日均成交量(百万股)	7
日均成交值(百万元)	188

52周内股价走势图



相关报告

《具持续稳健增长能力 具外延扩张机会》	2011.08.08
《航天信息 2010 年度电话沟通会议纪要》	2011.04.11
《非税控业务将拉动公司营收稳步增长》	2011.03.25
《净利润增速大幅提升 十二五目标营收...》	2010.10.27
《降税效应显现 防伪税控系统现较高增...》	2010.09.10

经营情况回顾与展望:

公司上半年实现营收 53.97 亿元,同比增长 30%左右;实现利润总额 8.28 亿元,同比增长 25%左右;净利润 5.37 亿元,同比增长 31%左右。公司非税控业务毛利首次超过了税控业务。税控业务毛利是 5.88 亿,非税控业务 6.21 亿。收入和利润增幅都比较大,分析其原因,我想主要有两个方面:非税控业务的盈利能力逐渐增强,对业绩贡献比去年增幅较大;防伪税控这个核心业务的持续增长带来的贡献。

展开说一下非税控业务的盈利能力情况:今年上半年普通发票的专用终端及系统实现收入 1.1 亿元,同比增长 220%;企业信息化业务整体收入 6.73 亿元,同比增长 38%;管理软件业务实现收入 7200 万元;行业应用集成及电子政务业务实现收入 3.05 亿元,同比增长 74%;金卡非税控业务收入 6500 多万,同比增长 560%左右;金盾业务收入 8500 万,同比增长 36%;渠道销售实现收入 26 亿元,增长 48%;培训业务实现收入 4000 万,增长 100%,芯片业务今年情况非常好,上半年销售各类芯片将近 100 万颗,增长 104%左右。

请务必阅读正文之后的免责条款部分

可以看出，非税控业务的盈利能力，对收入、利润增幅的贡献都非常大，这应该是主要方面。另一个就是防伪税控相关业务的持续增长，也给收入和利润带来持续贡献。

交流主要问题：

问：我们在上次增值税标准下调后，开始看好政策变动之后整个税控系统可能带来的阶段性高增长，但在去年的基数上，对今年整体预估比较谨慎。但我们关注到，今年上半年增速比我们预期的高。能否分析一下原因和背景？

答：去年上半年有政策因素，防伪税控系统的基数已经非常大了。今年1-8月防伪税控系统的增长情况非常乐观，在去年的基础上又实现了高增长。这个增长实际也出乎公司意料。分析其具体原因，主要两个方面：一个是政策因素，门槛降低的持续效应继续发挥；再一个是渠道作用的发挥，我们一直在让服务单位，也就是分子公司做当地税务机关的工作，打消他们的顾虑，今年上半年高增长也有这方面的作用。

问：刚才说到1-8月防伪税控系统出货情况比较乐观，能否分析一下是什么样的结果？

答：1-6月已经在半年报体现了。我们自己也关注到，7、8月的出货量继续保持高增长的态势。如7月份发出商品5.6万套，同比增长12.2%，8月截至到昨天，发出商品5.3万套，同比增长11%左右，这样的高增长态势应该会持续地延续下去。因为防伪税控有季节性因素，一般下半年会比上半年增长。政策、渠道的作用的发挥也会持续下去。何况今年下半年还有一个增量，营业税取消扩到增值税，也即增值税扩围的因素。

问：预计增值税扩围的调整方案会是什么样的？

答：从去年下半年开始，尤其今年3月两会期间，财政部、国家税务总局官员纷纷表态，要做增值税改革。从今年年初开始公司就做增值税扩围的准备工作，主要是两个方面：产品准备，与税务部门积极沟通、协调来争取这块增量用我们的系统。产品准备主要包括产品研发测试与试点准备；与税务部门的沟通，一方面我们要满足他们业务需求，另一方面与试点地区积极沟通，提供解决方案，并按他们计划去积极推进这项工作。目前最新的进展情况是这样的：截至昨天，我们还一直在开试点协调会。公司已完成产品前期研发与测试工作，即将于9月进行试点，在上海试点前，我们有一批产品在局部地区试点。

扩围具体的推进工作，按国家税务总局截止到昨天的安排，计划于10月或11月份开始在上海地区完成2万户左右的增值税扩围，为全国增值税扩围做准备。这2万户左右对公司来说是现行政策之外的增量用户。

问：从和国税的沟通情况来看，如果扩围按计划进行，大规模的推进可能什么时候启动？

答：目前没有计划。上海市政府和税务部门对扩围工作非常积极，可能推进会快一些。至于全国的推进计划目前都还没有，依我看，主要看十二五期间增值税立法的推动情况。如果实现增值税立法成功，全部取消营业税，那么就会推进得快些；如果立法没有到位，这个推进计划就不好说了。也就是说得法规先行，得看法规指导。

问：在税控系统前期价格变动之后，大家比较关心的是，公司自身的成本控制能力，从核心技术来说芯片比较受关注。上海航芯目前整体经营情况，与公司对它的规划如何？

答：上海航芯这几年业务发展比较快。公司在收购它之前，主要考虑给防伪税控做配套。刚才也谈到，上海的芯片业务今年有个突飞猛进的增长。芯片业务与其他业务不同的是，前期大量研发都是在烧钱，但上海航芯从今年开始有个盈利的大幅增长。一方面给公司的防伪税控的配套，一年50-60万套基税卡里的核心芯片，从今年开始完全用航芯的；另一方面，非税控业务的市场拓展也有所突破，如银行的U盾，税务用的加解密服务器，以及未来金融支付的PBOC 2.0的卡的研发。比如明年研发就结束了，后年全国的磁条卡都要换成PBOC2.0的智能卡了。这块做了前期准备工作，今年上半年实现了近100万芯片的收入，其中大部分是银行的U盾，还有加解密服务器等等，这是非税控的，税控这块就已经完全用上海航芯的产品了。未来除防伪税控核心芯片外，主要打造几个方面的业务：银行卡、U盾、移动支付、加解密服务器芯片等业务。

问：如果情况理想，芯片业务规模的规划能实现什么样的进展？

答：公司是自上而下来做规划的。航天信息相当于一个小集团公司，下属 50 多家分子公司，去年年底之前完成了总部的战略规划，今年开始要求各分子公司在总部战略规划的指导下，做自己的分规划。现在规划还在进行中。我们要求截至到今年年底完成所有分子公司的十二五规划的制订，到那时就会有答案了。

问：今年业务收入增速比较理想的是渠道。刚才也说到，防伪这块比较理想的状况和渠道有很大关系。除防伪以外，渠道本身其他的业务收入增速更快，这个趋势在今年或更长时间能否延续？因为这块是公司非常重要的资产和资源。

答：渠道销售这块业务，从定期报告看，实际包括两个大类的业务：一个是利用渠道做的分销。渠道包括两个渠道，税控渠道；税控以外的渠道，直接做计算机等的分销；另一个是服务渠道，做防伪税控的渠道发挥的作用，是在做防伪税控、税控收款机、软件、网络、系统集成以外的其他业务，如硬件业务，没法划分的，也放在这里，也叫渠道销售。

这块上半年取得 26.1 亿，增长 58%，这个收入仅仅完成了全年计划的 40%，下半年还要完成 60%，这个计划的基数是挺大的。从目前全体系的这两块业务来看，下半年销售渠道延续性应该没有问题。

问：渠道销售对应的业务模块是分销，可扩展的业务空间很大。我们去年关注的另一家公司神州数码，转型后能做的事情更多，公司的这块业务能否有更广的拓展空间？以公司自身的能力来说，渠道应该更可控。

答：十二五期间渠道销售肯定有大幅增长。我们现在做一些工作，比如做总代，像几个大的厂商的总代，这样渠道也可控，上游也可控，下半年这块肯定要有个高增长。在十二五期间这也是要打造的一块业务。

问：刚才谈的主要是公司传统的、原有的强势业务。我们也关注到，公司的十二五规划里，资源方面会更多地包括物联网等新兴产业布局。这块能否做个展开，有什么最新的想法和进展？

答：我们去年对物联网制定了十二五规划，公司对物联网这个板块寄予厚望。我们制定的发展愿景是：把公司打造成国内物联网产业的行业应用领导者，到 2015 年实现营业收入 15-18 亿左右。

这个板块主要包括四个领域的业务：身份识别、物流防伪、智能交通、金融与支付。前三个领域公司目前都在做，金融与支付是公司十二五期间要新进入的领域。

在身份识别领域，我们主要是做二代身份证、居住证、公交卡、社保卡、医疗卡、电力卡；物流防伪领域，主要做食品、药品的追溯系统，商品防伪资产管理等；在智能交通领域，主要是做高速公路的人工收费系统、不停车收费系统，城市智能交通领域的交通流量信息系统，这也是国家未来要大力发展的；在我们即将新进入的金融与支付这块，业务主要有三类，金融支付领域的金融 IC 卡、终端产品销售与平台解决方案、移动支付领域的 SD 产品与平台解决方案、还有互联网支付领域的平台解决方案。

最新进展情况是这样的：公司上半年围绕身份识别、智能交通、物流防伪甚至是国际贸易的领域，市场拓展取得明显成效。我们上半年成功拿下了苏州居住证项目、新疆居住证项目，这都是公开招投标的项目；另外也中标了河南的 ETC 项目，并成功入围了浙江某地市的以及辽宁省的高速公路项目；同时开发了商务部的肉、菜追溯系统平台，下一步可能这个平台要发挥作用；国际贸易领域，我们新拓展了乌克兰、香港地区的业务，都是和卡片相关的，下一步有望在迈向国际市场的速度和规模上推进一大步；此外，我们开发的粮食物流公共信息管理平台系统上半年完成了在无锡试点，得到了江苏省粮食局的认可，今后有望在江苏全省推广。现在江苏粮食局、市政府就在公司做交流。除了做粮食方面解决方案和产品推广外，他们还想让我们做智慧小镇等类似的项目，现在还在谈。

今年上半年从收入利润情况也能看出来，收入 6500 多万，同比增长 560%。中标项目下半年也该陆续有些效果了。

问：刚才特别提到了海外的进展，预计第一个领域可能是什么产品？下一个有大的拓展的可能在哪些地区？

答：产品基本是两类：居住证；智能电网密钥系统，涉及芯片业务。这两类业务的进展情况，请大家关注我们的信息披露。

问：刚才讲到粮食系统，比如智慧小镇，智慧城市，因为已经有成功的案例和订单，大家比较容易理解它的

盈利模式。但是粮食系统这块，现在有没有最新的评估，这个项目自上而下来看的话，可能是什么样的运营模式？

答：我们考虑，一个是标签、读写设备等终端设备，另一个是信息化系统的后台系统建设，还有系统平台的运营。盈利一方面是从终端设备上盈利，还有一个是系统的建设和运营的盈利。这是我们初步的考虑，当然还得看国家粮食系统十二五规划最终确定是什么样的。

科技部、发改委、粮食局三个部门前期委托公司在无锡、常州做示范工程，示范工程去年 10 月在无锡验收通过，也得到了几个部门的认同，我们公司的实力也得到这几个部委的认可，行业应用标准的制定，公司会介入。

问：从上市以来，大家都有个期待。公司是集团核心的盈利企业，从业务来说公司与军工关系不大。如果从资产证券化角度讲，各个军工系统从去年开始都在加快步伐。公司是否有机会，后续让非民品资产进入上市公司？和集团是否有过沟通？

答：这个是集团资产整合问题，是军工和民用资产的整合问题。事实上国家有关部门这几年一直在推动，集团也在响应国家的号召积极推动资产整合工作，积极引导一些优势企业通过横向、纵向的并购重组来做大做强。

信息技术产业是集团的三大主业之一。公司业绩非常好，资本也很雄厚，集团下属的一些科研生产单位，研发、业务能力也很强、很突出，如果通过重组，可以实现业务的重新布局，可以说是强强联手，军民融合。航天信息叫这个名字，实际基本没有航天方面的资产在里面。仅仅股东方是航天。这样的整合，肯定是有利于推动集团公司信息技术产业的持续健康发展，这肯定是好事，所以我想未来应该有这样的资产整合的机会，国家在提倡，集团也一直在积极推动。

问：从管理团队的角度看，航信的管理团队非常有竞争力，很有事业心，资产质量也不错。如果说不考虑机制或体制的束缚，公司可持续的增长，能力所及的速度能够有多快？

答：一切都以十二五规划作为指导。按公司的十二五规划，我们到 2015 年，确保实现营业收入 220 亿，从这几年的发展速度看没有问题，应该能做到。

作者简介:**魏兴耘:**

执业资格证书编号: S0880511010010

电话: 0755-23976213

邮箱: weixy1@gtjas.com

厦门大学经济学博士, 国泰君安证券电子元器件行业首席分析师、计算机行业首席分析师。2002-2010 年《新财富》电子行业最佳分析师、计算机行业最佳分析师。

袁煜明:

执业资格证书编号: S0880511080003

电话: 021-38674633

邮箱: yuanyuming008092@gtjas.com

毕业于清华大学自动化系, 工学硕士; 2009 年 7 月进入国泰君安, 从事计算机行业研究

本公司具有中国证监会核准的证券投资咨询业务资格

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		