

证券代码：000851

证券简称：高鸿股份

大唐高鸿数据网络技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2013-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	张敏 北京德源安资产管理有限责任公司 周楠 中邮基金 陈剑 中信证券 朱战宇 中国人寿资产管理有限公司 朱晋 华夏基金管理有限公司 刘志军 华夏基金管理有限公司 武超则 中信建投证券股份有限公司 刘博生 中信建投证券股份有限公司 柳正华 中国华电集团资本控股有限公司 邓喻 华能资本服务有限公司 张潇潇 农银人寿保险股份有限公司 许志方 易方达资产管理有限公司 肖虎 中国明石投资管理集团有限公司 刘翔 国信证券 李响 国海证券股份有限公司 康平 华安基金 王娜 中国银河证券

	<p>朱劲松 中国银河证券</p> <p>束海峰 华创证券</p> <p>陈自强 华创证券</p> <p>宋嘉吉 光大证券股份有限公司</p> <p>孙海波 招商基金</p> <p>王聪 北京沅沅投资投资有限公司</p> <p>秦庆 宏源证券</p> <p>孙杨军 南方工业资产管理有限责任公司</p> <p>夏元 中国人寿养老保险股份有限公司</p> <p>范帆 中国人寿养老保险股份有限公司</p>
时间	2013 年 11 月 11 日
地点	高鸿股份会议室
上市公司接待人员姓名	<p>高鸿股份副总经理、董事会秘书王芊</p> <p>北京高阳捷迅信息技术有限公司 曾东卫</p> <p>资产管理部总经理 张锐</p> <p>证券事务代表 孙迎辉</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司的发展目标及定位介绍：</p> <p>公司坚持以“建立面向广大独立决策的投资和消费主体的服务体系”为发展战略定位目标，致力于从软件、硬件、服务等多方面满足各类客户多样化的需求，逐步将公司打造成为具有较高社会价值和投资价值的企业，最终提高公司的核心竞争力。</p> <p>二、公司本次并购高阳捷迅项目介绍</p> <p>高阳捷迅三个业务的进展情况和规划要点：</p> <p>1、计费软件业务</p> <p>高阳捷迅正在开发联通充值卡系统4G支撑平台，包括充值系统、空中充值接口、充值卡渠道管理系统、流量产品平台，预计都会在2014年上半年签署。联通移动转售业务平台充值业务相关的系统也在开发中，联通面向移动转售业务提供商提供开放平台，</p>

也可以与移动转售运营商接洽独立的充值平台（无进展）。

2、第三方支付业务

已开展互联网信用卡还款业务，目前月交易额过亿元，其他的第三方支付业务正在进行测试中，测试通过后向央行申请。与游戏商合作充值卡缴费的业务我们归入数字商品交易业务。

3、小额数字商品交易业务

小额数字商品交易包括话费充值业务、收卡业务和统一交换业务

（1）话费充值业务

公司是国内最大在互联网端话费充值平台，同业企业很多业务要接入公司的平台，捷迅公司主要的合作伙伴是支付宝、腾讯，京东、当当的充值接口都由捷迅提供，目前除提供话费充值后还提供流量充值，电信已谈定，联通和移动流量充值业务在洽谈中。

（2）互联网收卡业务

目前是业务盈利的核心，今年下半年有信心通过提高话费充值业务的市场占有率提高收卡业务的市场占有率。已与多家移动游戏厂家合作通过话费充值游戏业务，与腾讯多项游戏已合作。

计划与app开发商合作推广应用内充值流量业务和应用内话费支付业务（收卡）。

（3）统一交换平台（开发中）

实现三大运营商的话费、流量、游戏充值等之间的兑换，相当于金融业的外汇业务，未来支持多种积分和服务卡之前的兑换。

详见《高鸿股份并购高阳捷迅项目介绍》

三、并购高阳捷迅项目的进展

高阳捷迅两年又一期的审计已基本完成，评估初稿已提交国资委备案中，盈利预测涉及高阳捷迅

和上市公司的盈利预测，正在进行中。

四、公司三季度中毛利下降较快原因解释

三季度中毛利下降很快是公司业务模式造成的，企业信息化业务对此影响较大，四季度会有所改善。

五、公司主营业务介绍

公司主营业务为三个板块，企业信息化业务、IT销售业务、信息增值服务业务。

企业信息化业务方面，逐步向“企业信息化服务与集成商”转型，集成业务毛利季度性波动比较明显，一般四季度是资金回笼期间。企业信息化业务中，公司拓展教育信息化业务，首先教育信息化业务符合公司企业信息化业务的发展规划，另外教育信息化国家关注度较高，有利于公司业务的推进。同时公司逐步研发VoLTE业务，主要提供给专网、特种通信行业的应用。

IT销售业务，电商业务收缩，实体业务减少。电商业务流量下降很快，逐步考虑转向互联网服务电商业务，目前公司电商业务中3C产品的毛利低，利润损失主要在物流方面，公司结合此项考虑逐步转型向虚拟交易。实体店面方面，公司逐步形成自有平台，优化原有店面，开拓济宁、贵阳等自有物业项目，同时在江苏设立新公司拓展IT销售业务，在开展IT供应链服务的同时发掘了IT销售业务的多元增值业务，加强与上下游合作，保持大客户批发业务平稳有序快速持续发展。此公司主要为苏宁等3C连锁销售商供货，和传统分销方式有着较大的区别，主要通过增值分销，获得更高的利润和稳定的收益。

信息增值服务业务，公司加大数字新媒体业务投入并通过和基础运营商的深入合作扩充通道实现规模化运营，逐步建立常态化的内容资源征集体系，大力培养创新业务，推进运营商基地模式业务。信息增值服务业务中，公司逐步成为内容的提供商。通道业务和新媒体业务销售额和毛利均在逐步上升。

六、公司为什么要进入电子商务业务？

实体销售、零售业务必然要介入电商，当时电商可以生存，且 3C 厂家资源较多，公司在尝试，公司在有限的资源下，控制规模减少亏损，保住客户，2013 年初公司逐步考虑电商向互联网数字化服务转型。

七、公司并购高阳捷迅项目为什么要通过过桥资金？

公司用于对外投资的自有资金不足，且融资偿债能力有限；可动用的投资资金不足以支持本次投资并购。

八、目前高阳捷迅充值交易量情况，核心竞争力？

九月份超过了10亿元，但是10月份可能有所下降，受到国庆假日影响较大。

个人估计三大运营商互联网充值主要在300-400亿元之间，预计1年之间会有爆量增长，因为习惯问题，公司目前的收卡市场是百亿左右容量，占行业的40%。

高阳捷迅三个业务主要为计费软件业务、支付业务、小额数字商品交易业务，其中小额数字商品交易业务中的互联网收卡业务是高阳捷迅业务盈利的核心，高阳捷迅凭借先进的产品和优质的服务系统支撑迅速拓宽市场，客户覆盖虚拟游戏、软件、电子机票等行业，目前已与盛大、网易、巨人、网龙、腾讯、完美时空、九城、久游等国内TOP15的网游运营商建立了紧密的合作。

十、对中国移动充值软件市场开拓情况，主要竞争者包含哪些？

华为是主要的竞争对手，公司在中国移动的业务处于起步阶段，历史形成的运营商支付软件市场格局是移动大部分为华为接入，联通大部分为高阳捷迅接入。

十一、高阳捷迅小额数字商品交易业务平台壁垒

	收卡和售卡业务要求平台处理量足够大，两笔交易的基本完成时间，基本为几十秒，时间要求极短，技术要求能力很高。公司业务平台可以支持日近千万笔交易。
附件清单（如有）	高鸿股份并购高阳捷迅项目介绍 PPT
日期	2013 年 11 月 11 日