

证券代码：000034

证券简称：神州数码

## 神州数码集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20180516

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称 及人员姓名	中信证券顾海波等机构的代表
时间	2018年5月16日 20:00-20:30
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	神州数码集团投资者关系总监      刘昕 神州数码集团投资者关系经理      高震寰
投资者关系 活动 主要内容介绍	<p><b><u>主要内容如下：</u></b></p> <p><b>问：公司本次停牌从去年 9 月开始，时间有些长，请问中间有什么特别的地方？</b></p> <p><b>答：</b>本次停牌持续了 7 个多月，期间经历了深交所第一次问询，到第二次问询，中间涉及与证监会和深交所对交易细节问题进行沟通。从交易流程来看，我们是通过了深交所的二次问询，还须公司股东大会的表决通过，以及证监会的核准等，时间虽然有些长，交易整体是向前推进的。</p> <p><b>问：从整体市场上看，公司怎么评价收购交易对价。</b></p> <p><b>答：</b>根据发布的公告，启行教育 2017 年对赌口径净利润 2.26 亿元。业绩承诺 2017+2018 年总计净利润 5.2 亿元，2017+2018+2019 年总计净利润 9 亿。推算下来，2018 年的净利润约 3 亿，2019 年约 3.8 亿，年均复合增长率 28%左右，如果按 2018 年 3 亿算，整个标的 PE15.5 倍，从整个市场上看交易定价是比较公允的。</p> <p><b>问：交易对手启行教育股东为什么愿意接受股权 80%，现金 20%的配比？</b></p>

一般交易对手往往倾向于拿 50%甚至更多的现金。

**答：**这彰显了启行教育管理层对于神州数码合作的未来以及业务协同性的高度认可，不多拿现金，而是多拿股权，投资公司的未来，享受公司未来的发展潜力。另外，如果大家对教育行业发展关注比较多的话，启行从一开始尝试在港股上市到后来经历四通通的案子，然后再到我们这个交易中间经历了几次大的资本运作，这次 46.5 亿的交易对价较之前的价格是平价。上一轮一级市场的投资者进入启行在这两年没有赚钱，这些投资者看好启行教育在教育行业的地位以及神州数码收购启行后通过以云为核心的科技赋能带给启行的未来发展空间。

**问：**IT 分销产业是个成熟的产业，公司主营业务 2017 年增速很高，同口径的业务实际增速也有 20%，请问如何做到的呢？另外，公司的云业务也从无到有的发展起来了，请问能促成公司云成功转型的因素有哪些？

**答：**IT 分销行业现在是一个中速发展的行业，而我们 IT 分销业务的增长仍能达到两位数以上的增长，主要是来自华为等国产品牌的崛起，这些业务的增长远高于行业平均增速，另外，戴尔和苹果热销品的增长也拉动了分销业务的增长。

关于云业务的转型，神州数码的云业务跟市场上的云业务公司都不太一样。目前市场上云公司一般是 IaaS，PaaS 或 SaaS 公司，A 股更多是传统软件业务转云。我们是以云管理服务（MSP）为核心的面向企业客户提供全生命周期的云业务，提供咨询、设计、迁移、实施、运维、定制化开发等全方位的服务。我们面向客户，解决客户业务需求，帮助客户在云上部署应用和数据，以客户的业务需求为核心提供服务。

云方面的优势主要以下几点：

- 1) 公司是 3A（AWS，Azure，阿里云）、华为、Oracle 等主流公有云服务商的顶级合作伙伴，我们通过协助上游厂商转云，顺利转云。
- 2) 公司有遍及全国 3 万多家渠道网络，穿透各个垂直行业，这是传统 IT 行业硬件软件售卖到客户的必经之路，在企业转云过程中，我们也会通过这些渠道将云资源及解决方案推给客户。
- 3) 公司去年收购云角信息后，整合了云角和原有云计算团队的优势资源，公司云技术和服务能力有了极大提升，在国内这个业务领域处于领先水平。

国内云计算市场潜力极大，未来，我们将借助传统的资源和渠道优势，将云服务能力推送给客户，快速拓展市场。

**问：**关于云业务，想了解下公司整体的投入、收入、毛利率、每年的增速。

**答：**2017 年公司云业务收入 2 亿，毛利率 33%。公司云业务的发展目标是未来几年云业务收入每年翻一番，且毛利率保持平稳。对于云业务的投入是开放的，有利于公司云业务核心能力建设和市场拓展的投入不设限。

**问：启行教育业绩承诺增速挺高的，请问有哪些措施保障业绩的达成？并购后，公司对启行融资层面有什么支持？**

**答：**启行业务一直保持稳健发展，2017年净利润是2.26亿，较2016年增长近40%。新投入业务，之前有亏损，目前已经释放盈利，业务模式得到验证，这也是未来达成业绩的一个保障。

交易完成，我们将在业务层面和资本层面与启行开启全面合作，助力启行发展，完成公司对教育科技的布局。

**问：启行教育业绩很好为什么没有选择IPO，而是选择被并购。**

**答：**截至目前，A股教育行业还没有成功IPO的先例，而且启行自身几次融资之后，现在没有实际控制人，不大可能完成IPO。

**问：能否拆分下启行的各个业务，收入占比分别是多少，预计未来哪项业务会增长的多一些。**

**答：**启行教育收入目前还是以传统留学咨询服务为主，2017年占比近80%，考试培训、学游等业务收入占比较少。增速情况要看业务推进，此次交易还在进行中，不方便给出这样的预测。

**问：现在国内很多公司转云，从行业来看，这些公司如何发展，公司如何看待？**

**答：**从行业看，云公司主要分两类：一类是SaaS公司，另一类是像阿里、微软和亚马逊这样提供IaaS和PaaS服务的公司。我们和国内云厂商是合作关系，我们基于云资源提供服务，面向客户需求，解决客户实际业务问题。

**问：公司2018年一季报收入增速很快，能否分拆下各个业务增速是多少？现金流今年一季报是负2.9亿，什么原因，未来能否改善？**

**答：**云收入占总收入比例还是比较小，但增速很快，达成了翻一番的目标。其他收入主要还是来自于IT分销和服务业务。

现金流主要是因为2017年公司获得深圳市南山区土地使用权，对价36.26亿元，签署《深圳市土地使用权出让合同书》的同时支付50%对价18.13亿元，其中30%用于销售部分土地成本计入开发成本，与此相关的现金支付计入经营活动产生的现金流出5.44亿，扣除该事项的影响经营活动现金流流入2.52亿。

**问：深圳前海的地块位置很好，公司有什么使用用途，项目进度到什么阶段了。**

**答：**我们计划打造一个国际化创新中心，项目的建筑面积有20万平方米，其中6万方可以出售，余下14万方自持或出租，我们计划引入一些海外高科技企业，打造一个国际化创新中心。项目去年年底开工，开发周期3年左右。

按附件清单 (如有)	
日期	2018年5月16日