

中软国际有限公司  
(0354.HK)

投资者推介材料  
2014年11月12日

变革  
建设  
超越

# 免责声明

- 以下演示文稿由中软国际有限公司（以下简称“中软国际”或“公司”）发布。
- 以下演示文稿中包含的信息可能自行调整，且信息的精确度不能保证。
- 以下演示文稿中的任何信息均不构成购买或认购公司股票的要约，也不能作为认购或购买公司股票的合同、承诺及投资决策的依据。

# 内容摘要

- 1 公司简介
- 2 2014年1-9月财务表现
- 3 2014年主要业务进展
- 4 互联网云众包平台 ( JointForce ) 开始发力
- 5 未来增长策略
- 6 投资亮点

# 公司概况

创业板上市日期	2003年
转主板日期	2008年
股票代码	0354.HK
市值	51亿港币
已发行股份	18.73亿股
平均90天交易量	510万股
人数	24595人
2014年1-9月 服务性收入	约30亿人民币

截止2014年11月11日

**目标:**

未来三年实现：收入和市值达百

## 业务集团

### ESG (新业务集团)

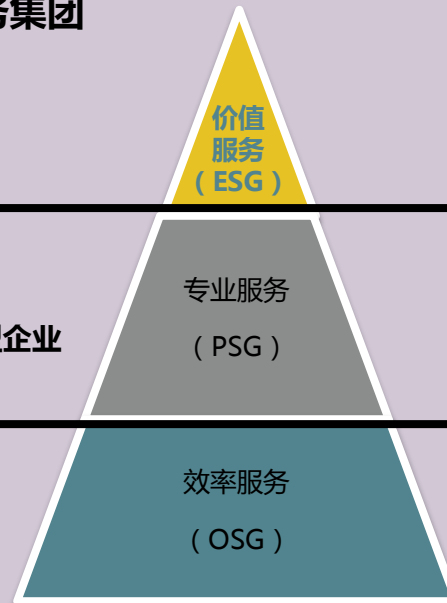
- ❑ 云应用服务
- ❑ 移动互联业务

### PSG (专业服务集团)

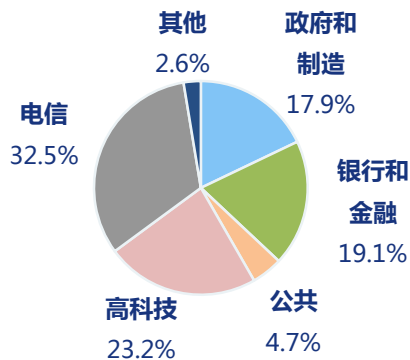
- ❑ 金融与保险
- ❑ 制造与流通
- ❑ 电力与能源
- ❑ 公共事业
- ❑ 政府与大型企业
- ❑ 保险证券

### OSG (外包服务集团)

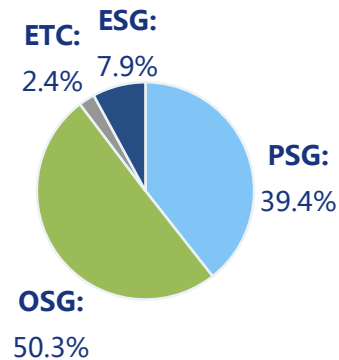
- ❑ ITO
- ❑ BPO



按行业分类的占比情况



按服务类型分类的占比情况



# 业务发展史

年份	2003	2005	2007-2008	2009-2010	2011	2012	2013	2014.9
<b>规模发展</b>	238人	1055人	4363人	10940人	14496人	18946人	23607人	24595人
<b>行业覆盖</b>								互联网
						电力	电力	电力
					保险证券	保险证券	保险证券	保险证券
				电信	电信	电信	电信	电信
			金融与银行	金融与银行	金融与银行	金融与银行	金融与银行	金融与银行
		高科技	高科技	高科技	高科技	高科技	高科技	高科技
	政府与制造	政府与制造	政府与制造	政府与制造	政府与制造	政府与制造	政府与制造	政府与制造
<b>服务能力</b>							SMAC	SMAC
				IT咨询	IT咨询	IT咨询	IT咨询	IT咨询
			BPO	BPO	BPO	BPO	BPO	BPO
		IT培训	IT培训	IT培训	IT培训	IT培训	IT培训	IT培训
		ITO	ITO	ITO	ITO	ITO	ITO	ITO
	解决方案	解决方案	解决方案	解决方案	解决方案	解决方案	解决方案	解决方案
<b>区域覆盖</b>				中美、南美	中美、南美	中美、南美	中美、南美	中美、南美
			日本	日本	日本	日本	日本	日本
		美国	美国	美国	美国	美国	美国	美国
	中国	中国	中国	中国	中国	中国	中国	中国

# 广泛的客户基础



20个 中国政府部委级机构  
6个 “十二金” 工程

100% 覆盖100强中国卷烟品牌  
2个 3强中国自主品牌  
4个 5强中国机械制造企业  
5个 10强中国钢铁企业



- 上海
- 北京
- 深圳
- 天津
- 重庆
- 杭州
- 青岛

7个 GDP10强城市

- 全国第一个城市交通一卡通支付清算系统
- 全国第一个城市轨道交通一票换乘支付系统
- 全国第一个具有自主知识产权的自动售检票(AFC)系统



100% 覆盖中国国有银行  
12个 20强全球银行  
2个 3强中国保险公司



100% 覆盖前3强中国电信运营商  
2个 前3强全球电信设备供应商

近百个 高科技和互联网企业产品项目



# 深厚的行业积累：解决方案

行业解决方案

通用解决方案

## 政府

- 审计和监督管理
- 社会保险与福利管理
- 国有资产管理
- 食品与药品管理
- 行政许可管理
- 政府决策支持系统
- 网上申报与审批
- 公众门户
- 云迁移和云集成

## 制造与流通

- 企业资源规划 (ERP)
- 制造执行系统 (MES)
- 物流执行系统 (LES)
- 安全生产管理
- 仓储管理系统 (WMS)
- 企业应用集成 (EAI)
- 产品数码跟踪

## 金融银行与保险

- 支付与清算系统
- 收单业务系统
- 信贷业务系统
- 银行卡系统
- 信用卡业务系统
- 风险控制系统
- 电子营销
- 供应链融资
- 保险业务系统
- 保险电子商务系统
- 保险展业支持系统
- 报销销售管理系统

## 公共服务

- 一卡通
- 自动售检票系统 (AFC)
- 自动售检票清算中心 (ACC)
- 智能交通
- 机场运营管理系统

## 电信

- 移动支付
- 移动即时通讯
- 移动社区
- 企业微博
- 移动应用商城
- 一键通 (手机对讲)
- 嵌入式浏览器
- 移动广告平台

## 电力

- 电力物质管理解决方案
- 电力营销管理解决方案

- 客户关系管理 (CRM)
- 办公自动化 (OA)
- 商业智能 (BI)
- 门户网站群
- 射频识别 (RFID)
- 地理信息系统 (GIS)
- 电子票务系统

## 核心产品

以云计算为基础的中间件平台ResourceOne® (R1)

- 广泛应用于政府，制造业等行业。
- 连续5年被赛迪评定为中国电子政务应用支撑平台软件产品第一品牌。

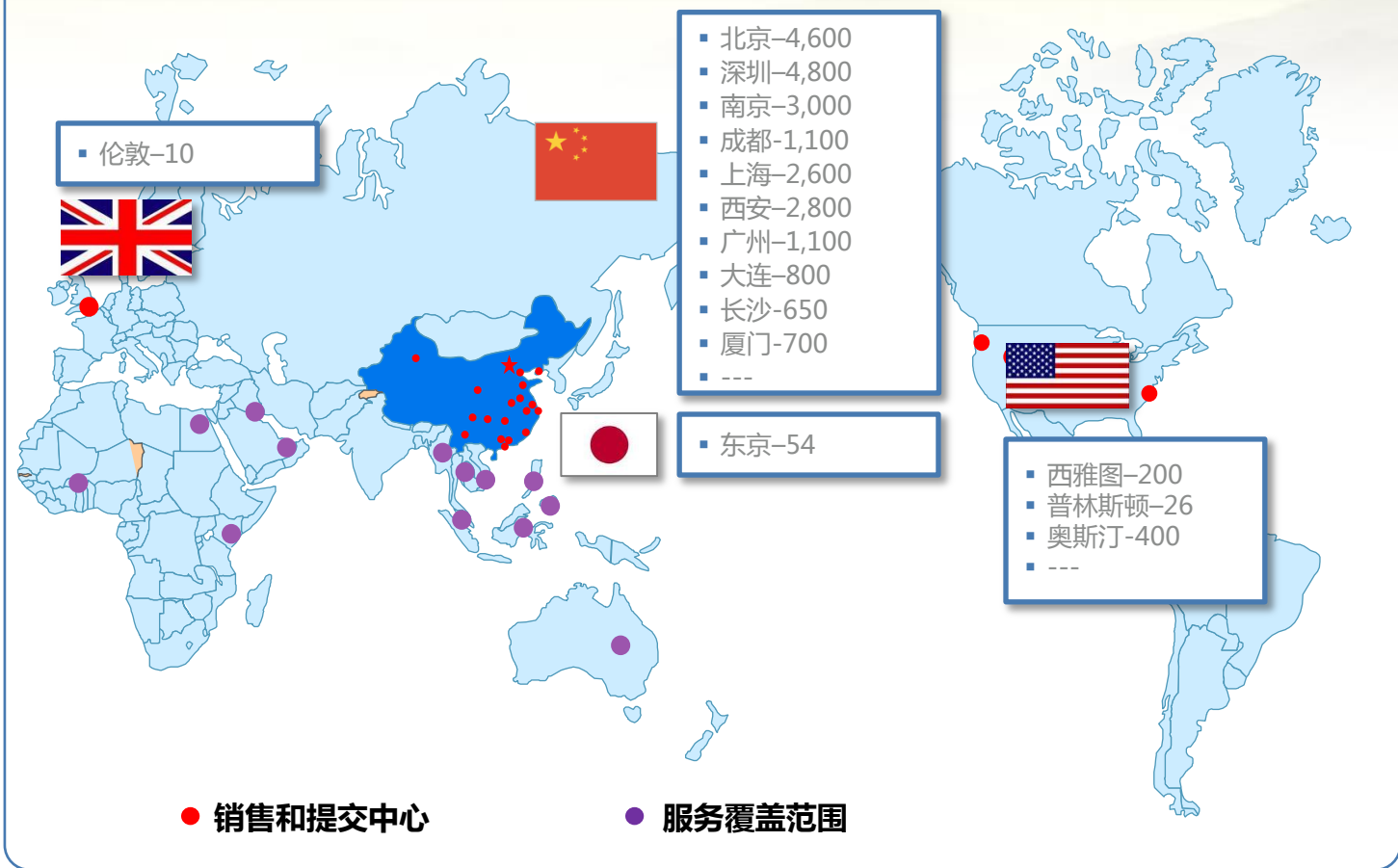
TopLink/TSA+平台

- 用于银联总中心、国家、省市的银行卡网络交换中心
- 支持跨行跨地区的银行卡联机交易

# 全球化提交能力

借助蓬勃发展的中国市场和丰富的人力资源为全球客户提供服务（地区和人员）

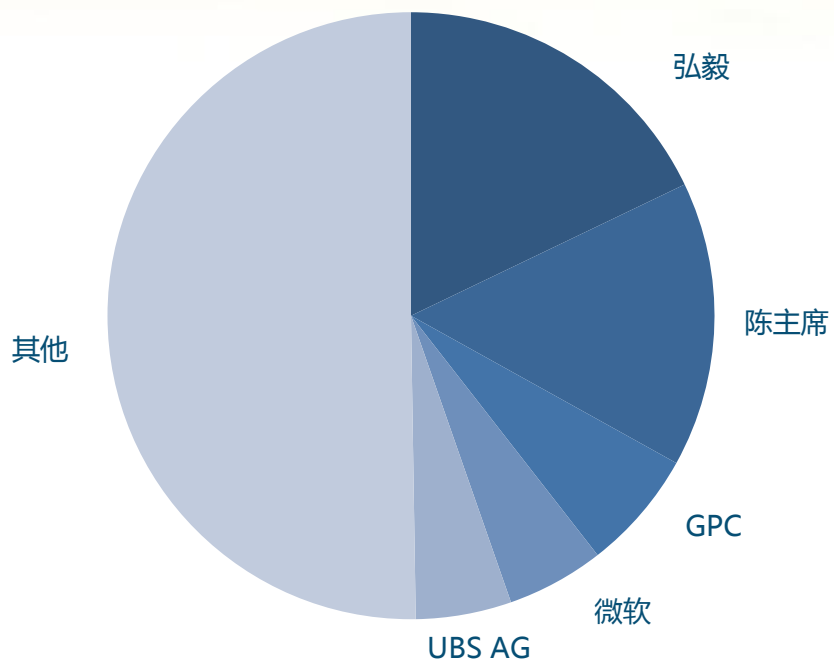
- 全球39个销售和提交中心
  - 服务于100多家跨国企业客户
  - 在多个行业提供多语种服务
  - 服务收入（按客户总部所在地域分类）
- 中国：74.8%
- 海外：25.2%





# 雄厚的股东实力，董事长增持显信心

截止2014年10月31日之股权结构



陈主席受让远东国际控股有限公司113,399,822 股普通股，每股现金对价2.27港币，共耗资约2.57亿港币。

截止2014年10月31日	股份数	在普通股中占比
弘毅投资	335,076,453	17.9%
<b>陈宇红</b>	<b>284,392,861</b>	<b>15.2%</b>
Greater Pacific Capital	119,268,639	6.4%
微软	97,250,000	5.2%
UBS AG	94,854,000	5.1%
其他	942,543,330	50.3%
<b>总计</b>	<b>1,873,385,283</b>	<b>100.0%</b>

# 内容摘要

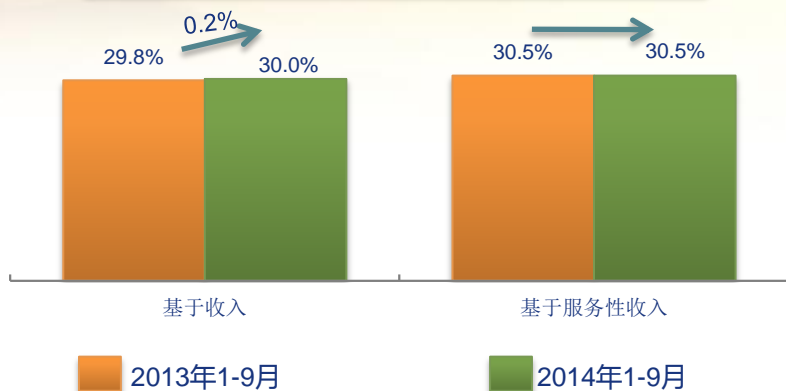
- 1 公司简介
- 2 **2014年1-9月财务表现**
- 3 2014年主要业务进展
- 4 互联网云众包平台 ( JointForce ) 开始发力
- 5 未来增长策略
- 6 投资亮点

# 主要财务数据

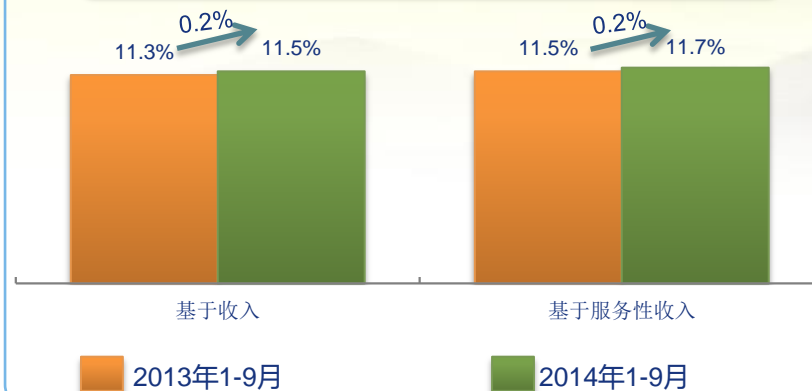
人民币 千元	2014年1-9月	2013年1-9月	增长率
收入	3,036,913	2,165,070	40.3%
<i>服务性收入</i>	<i>2,987,086</i>	<i>2,116,870</i>	<i>41.1%</i>
毛利	911,957	645,329	41.3%
EBITDA	349,943	244,382	43.2%
本期溢利	181,217	127,018	42.7%
应占本公司拥有人本期溢利	153,780	107,434	43.1%
每股盈利-基本(分)	8.250	6.145	34.3%
每股盈利-摊薄(分)	8.108	6.055	33.9%

# 盈利能力

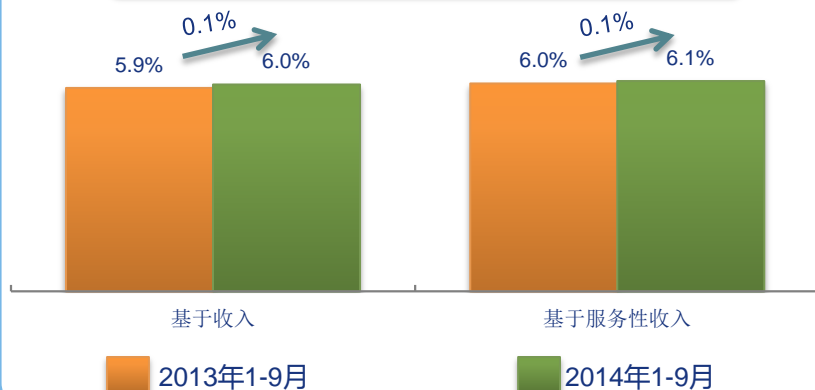
## 毛利率



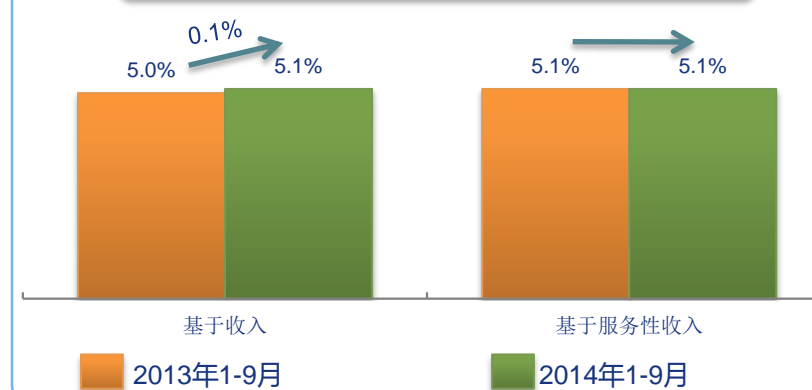
## EBITDA利润率



## 净利率



## 本公司拥有人应占溢利率



# 内容摘要

- 1 公司简介
- 2 2014年1-9月财务表现
- 3 **2014年主要业务进展**
- 4 互联网云众包平台 ( JointForce ) 开始发力
- 5 未来增长策略
- 6 投资亮点

# 华为业务迅猛发展，双方合作步入第二阶段

## 软件外包

阶段一：“赢得华为信任”  
稳定、持续发展外包业务



我们在这里

FY14 市场30亿

- 企业网
- 电软
- 无线、网络、核心网、2012
- 终端

## 企业业务-中国和全球销售

阶段二：“借势华为快速提升”  
行业业务拓展和海外业务突破



FY14 市场25亿  
FY17 市场105亿

- ASP授权服务
- CSP认证服务
- 亚太、拉美、北美、中东、北非、欧洲、独联体、南非...



新服务、新行业



新区域

## 华为业务收入



■ 2012年4月，与华为组建的合资公司正式挂牌，合资公司进入实质运作阶段

■ 2014年8月，与华为签订战略合作协议，成为华为企业业务金牌代理，与华为企业业务集团在IT产品、云计算、网络安全等淋雨展开深入合作，获取新的业务增长点。

## 我们的角色和地位

- 中移动互联网基地核心供应商
- 中国移动北方区移动支付业务的战略合作伙伴以及南方区移动互联网业务的战略合作伙伴
- 中国移动北京和上海分公司的全面战略合作伙伴

## 中标飞信

- 中软国际在2013年8月份即公布了新的移动端的飞信版本，截止2014年8月，累计发布上正式版本超过30个，不仅从UI设计层面，也加入了飞信CALL、小型电话会议、以及支付功能等新的模块，获得中移动的认可。
- 中标2014—2015年度飞信系统无线产品子项目，项目金额1.04亿，再度证明公司在移动互联网领域的强大开发能力和丰富实践。

## 目前与中国移动的合作点

即时通信	移动音乐 Mobile Music	移动商城 Mobile Market	移动阅读 Mobile Read	移动搜索
融合通信	Fetion	中国移动通信 CHINA MOBILE	Cooperated with Xinhua News Agency	移动门户
移动电视	Mobile TV Mobile Wallet	无线城市、和生活	139邮箱 139 mail	移动影音

## 新业务展望

- 公司積極回應中國移動在去年底提出的三新(「新通話」、「新消息」、「新聯繫」)融合通信戰略,正在參與中國移動關於三新融合通信業務的規劃、規範和設計開發工作,已經成為三新融合通信業務APP的核心供應商,為未來的業務發展奠定了良好的基礎。

# 云应用服务，与阿里共建云计算生态圈

## 咨询设计

提供云服务总体咨询  
设计全过程监督管理

## 云+端解决方案

SMAC化云+端方案整体规划

## 云集成

自有知识产权Radar Cloud PAAS平台

## 云应用交付

传统解决方案SAAS化, 云端应用研发

## 云迁移

保护既有信息资产，迫切而长期的需求

## 联合运营

整合服务能力  
分享商业价值

## 总体运维

解放用户劳动力

**唯一**具备阿里云生态下**全方位能力的云服务商！**

2012年

中软国际与阿里云签署战略合作协议，共同开发阿里云系统下的Paas平台。

中软国际将具有自主知识产权的R1平台成功植入阿里云的Paas层。

2013年

阿里云发起成立全国首个云计算产业联盟-【云栖联盟】，中软国际与阿里云一起主持联盟工作。

中软国际与阿里云共同拓展浙江省智慧政务云、阿里健康（原中信21世纪）药品监管云平台项目

2014年

中软国际与阿里云共同拓展绿城智慧城市生活服务项目

公司持续推进浙江省智慧政务云示范试点项目建设，区域智慧政务应用逐步上线运行

中软国际与阿里云联手，在贵州省政府主导下携手打造“云上贵州”平台。中软国际作为云总集成商，全面参与项目的顶层设计规划和咨询、负责平台上的各类应用和数据迁移，同时提供相关项目的管理咨询服务。



# 整合Catapult、拓展海外市场：从微软学习

- Catapult开发的「Solutions as a Service」服务已经取突破性进展，目前已有内联网即服务（Intranet as a Service）、混合云即服务（Hybrid Cloud as a Service）等4个SaaS候选产品处于市场测试阶段，其中内联网即服务在微软与客户中的反响很大，已经进入开发关键阶段，预计在第四季度上线，明年1月份开始客户实施工作。
- Catapult的解决方案即服务的转型理念获得客户的高度认可，紧密契合微软2015年企业目标，尤其在解决方案和推动云服务消费业务方面。

Microsoft

- 公有云和私有云
- 端: Sharepoint, Win8, WP8, XBox
- 云产品覆盖 : IaaS, PaaS and SaaS

Catapult Systems

云平台信息安全能力

云集成能力

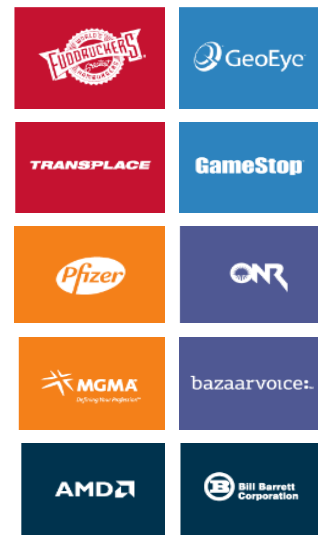
专业解决方案咨询服务能力

基本设施管理能力

I CS&S  
中软国际

- 微软在中国的第一家「全球首席供货商(Global Premier Vender)」
- 微软全球最有价值供货商
- 微软在中国的MCS（微软咨询服务）的优选供货商
- 获得COPC(Customer Operations Performance Center)认证

## 我们的客户



# 内容摘要

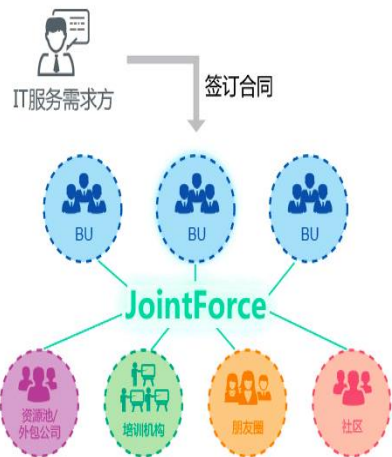
- 1 公司简介
- 2 2014年1-9月财务表现
- 3 2014年主要业务进展
- 4 **互联网云众包平台 ( JointForce ) 开始发力**
- 5 未来增长策略
- 6 投资亮点

# 解放 ( JointForce ) 平台前三季度内测进展



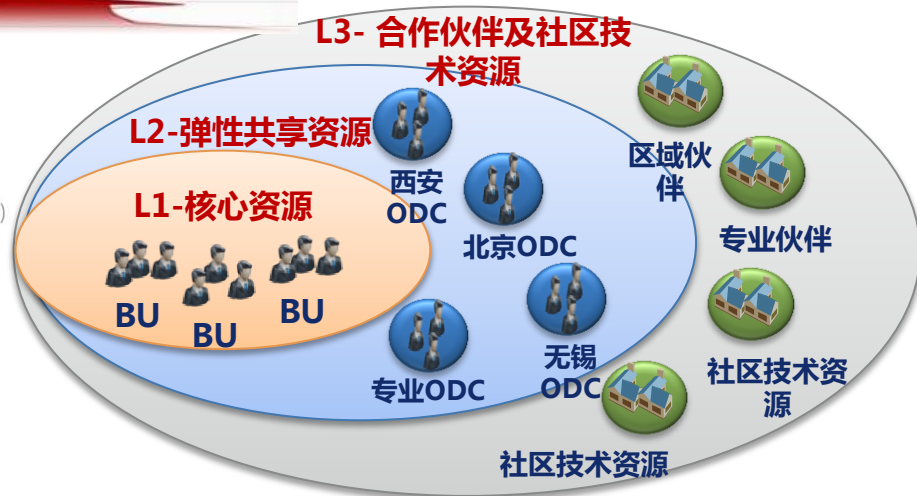
12月12日正式公测，诚邀加入

携手JointForce • 共创ITS新模式



### 整合的项目组

- 项目经理、主要设计人员
- 项目骨干 ( 熟人、有经验的人 )
- 临时的稀缺资源
- 其他人员、效率型服务工作



# 解放 ( JointForce ) 平台的主要功能



Jet Chat ( 功能类似微信 , 更适合广大工程师使用的移动通信工具 )



邀请注册制 , 认证管理 ( 程序员认证 & 专家认证 ) , 微简历



Task+ ( 时间规划、进度监控、质量测试、代码存储管理 , 提供开发工具 )



# 解放 ( JointForce ) 平台盈利模式思考

## 第一阶段：提高生产效能

- 1、首先将中软国际24000多人扁平化管理，提升人员利用率，提高人均产出
- 2、减少人员招聘，控制成本
- 3、精准定位，有效获取专业资源

## 第二阶段：

### 扩大主营收入来源

- 1、服务延伸至小B（让客户获得更加便宜的服务，让服务扩展至长尾市场）
- 2、依靠区域合作伙伴，利用品牌和资源优势获取订单，然后再分包至区域合作伙伴，公司从中收取资源使用和质量管理费用
- 3、平台增值收入-客户关系型企业同样可以在此平台进行拆包和发包，组织“码农”进行项目的提交，利用平台的功能进行项目管理

### 其他收入来源（用户量增加到一定程度）

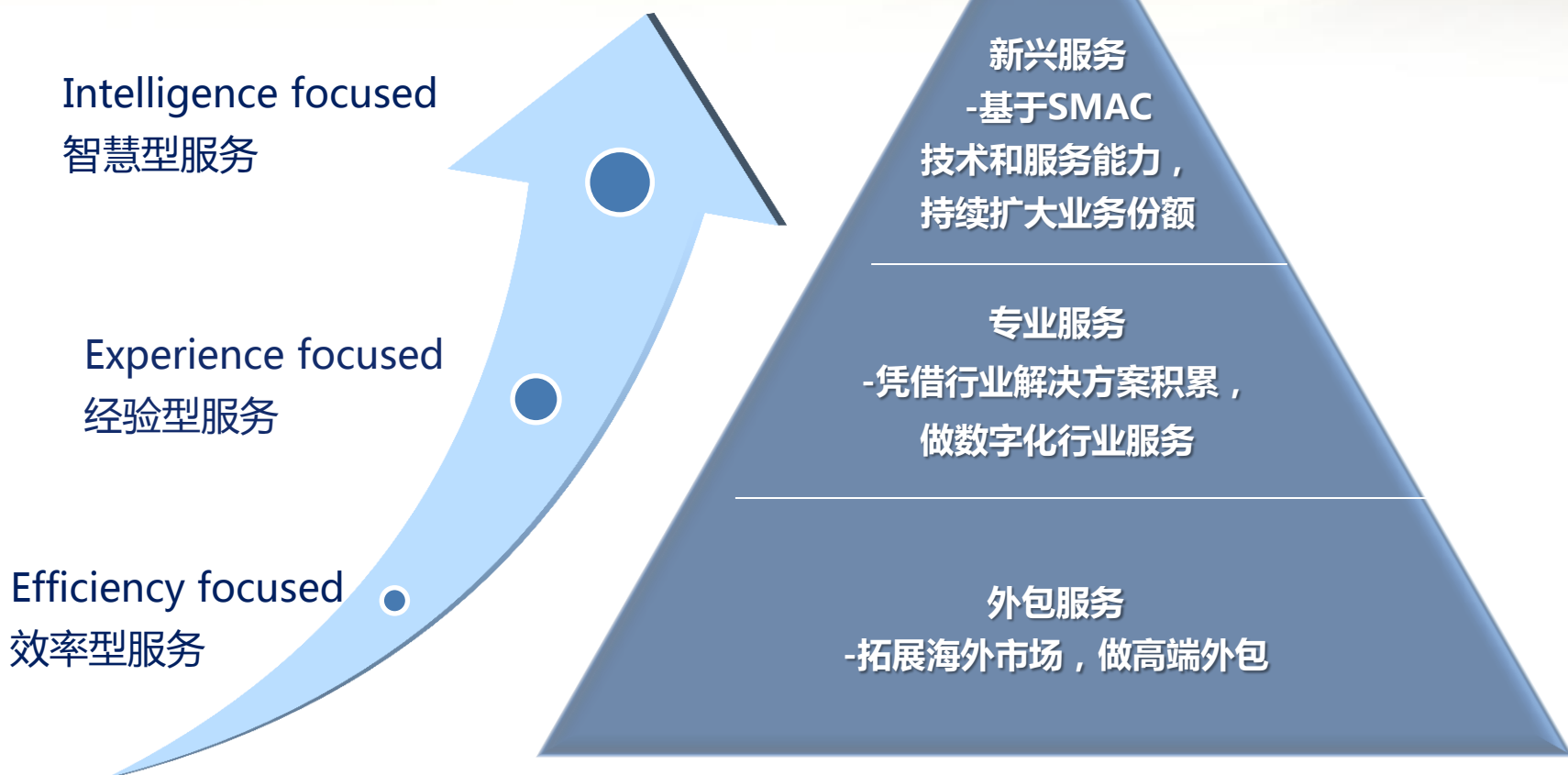
- 1、任务接包提成（向小微企业）
- 2、广告收入
- 3、在线支付沉淀资金的利息收入

# 内容摘要

- 1 公司简介
- 2 2014年1-9月财务表现
- 3 2014年主要业务进展
- 4 互联网云众包平台 ( JointForce ) 开始发力
- 5 未来增长策略**
- 6 投资亮点

# 服务价值链的提升

增强核心竞争力，打造自下而上的服务价值链，  
从而有效提升公司盈利能力



# 新时期的新构想

过去的十年  
至下一个十年

上一个十年，我们关注：

- 服务能力
- 行业覆盖
- 区域覆盖

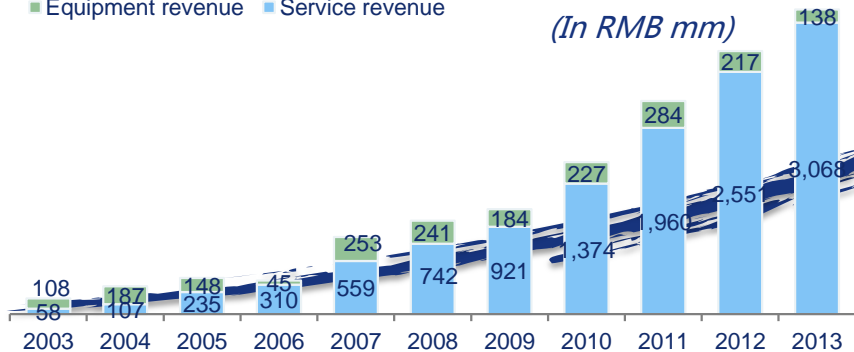
下一个十年我们关注：SMAC

- 云计算的技术能力
- 基于云技术的信息服务
- 大数据和中央信息处理平台

2014                      2017                      2024

■ Equipment revenue ■ Service revenue

(In RMB mm)





# 内容摘要

- 1 公司简介
- 2 2014年1-9月财务表现
- 3 2014年主要业务进展
- 4 互联网云众包平台 ( JointForce ) 开始发力
- 5 未来增长策略
- 6 **投资亮点**

# 投资亮点

## 持续创造价值

- ✓公司所服务的行业保持快速增长，前景光明
- ✓公司具备“端到端”服务能力、拥有深厚的行业经验和广阔的客户基础
- ✓公司新业务（SMAC）转型初见成效，未来可期
- ✓拥有可持续的双赢模式，长期与华为、微软、中移动和阿里等巨头的战略合作伙伴关系
- ✓成功研发解放平台，公测在即

## 持续为股东带来回报

变革

建设

超越

挑战

谢谢！

IR电话 +86-10-82862706

IR电邮 [ir@chinasofti.com](mailto:ir@chinasofti.com)

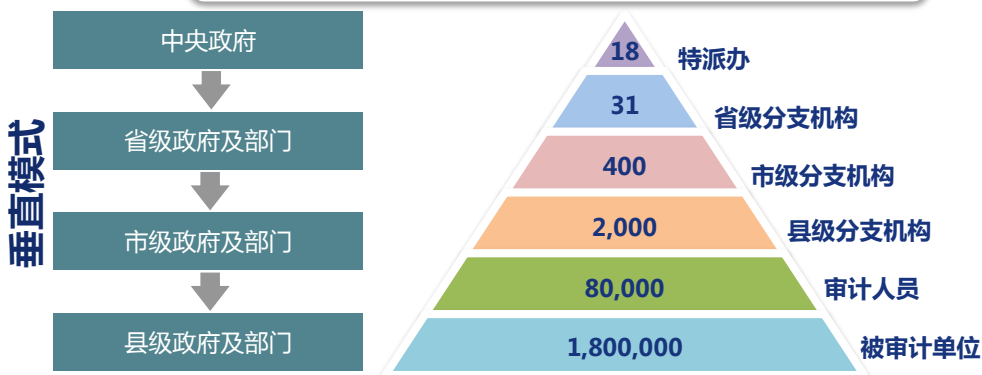
## 市场地位

- 唯一的战略合作伙伴
- 整体解决方案提供商、核心应用开发商
- 13 年服务经验

## 实施成就

- 实施范围覆盖国家审计署及其下属的特派办、派出所、以及31个省级单位、数百个市级和上千个县级审计机关
- 目前现场审计实施系统已经推广超过100,000多套
- 延伸到财政、海关、社保、金融、企业内审等泛监管政府行业

## 国家审计署



## 行业特性

- 强大的中央政策制定和管理能力
- 动态而强劲的需求
- 缺乏对外国供应商的信赖，与国内供应商建立信赖也需要很长时间
- 非常忠实于现有合作伙伴

## 服务能力

- 符合中国政府中央到地方的行业垂直行政管理特色，拓展业务能力强
- 咨询驱动的服务能力
- 大型项目管理和实施能力
- 标准化的技术平台和高可复用性
- 建立了具有特色的服务模式以及行业知名品牌

## 我们的角色和地位

- 唯一的战略伙伴
- 长达11年的合作经验

## 成就

- 业务范围涵盖了商业决策系统、管理执行系统，物流执行系统，仓储管理系统，ERP和RFID系统等开发和维护工作
- 中软国际在烟草行业建立了全国范围的服务网络，业务覆盖31个省会城市和60余个非省会地级市，服务超过800余个烟草企业
- 完成了烟草行业全产业链的业务管理系统，包括烟草种植、生产加工和销售分销的全过程
- 100% 覆盖中国烟草行业前100强烟草品牌
- 建立了烟草行业的信息系统标准



## 烟草项目的经验

- 学会了怎样满足不同业务线和流程对信息技术的需求
- 建立了精密而复杂的管理系统，满足了跨职能和跨地域协同作业的需要
- 业务不断获得客户肯定，循序渐进地依靠质量获得新的订单
- 依托技术和质量优势建立了很高的护城河

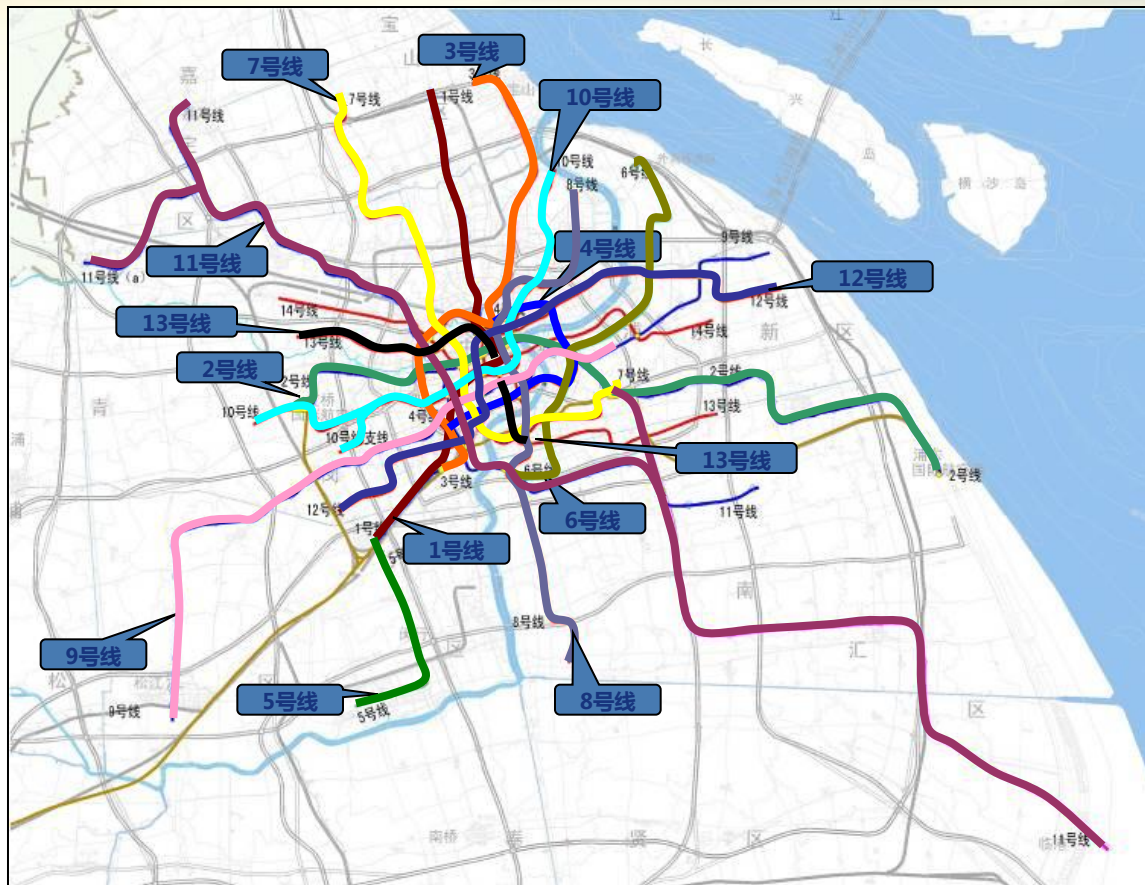
## 技术方面的提升

- 在项目管理中贯穿“3P”模型理念 Project → Program → Partnership
- 建立公认的行业标准，掌握技术话语权
- 在技术上，为进入其他业务领域做准备

## 轨道交通AFC/ACC

利用轨道交通AFC/ACC系统使“一票换乘”和“一票通用”成为缓解拥挤、提高效率、改善服务的重要手段。

- 上海地铁大清分
- 上海市6号线
- 上海市7号线
- 上海市11号线
- 上海市2号线西延伸
- 上海市1、2号线改造
- 上海地铁测试平台



# 案例4：政务云——浙江丽水智慧政务云



# 案例5：医药云—阿里健康智慧医药云

