

证券代码：300050

证券简称：世纪鼎利

## 珠海世纪鼎利通信科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：06

|               |  |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别     | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><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   | 东方证券：王延飞；银泰证券：于建科；长润资产：顾怀怀；华创证券：马军、束海峰；创海富信：张轶乾；东方基金：李晓金；阳光保险：王涛；中信证券：李伟；安信证券：陈宁玉；广发基金：周晖；华泰证券：姜晓山；中金基金：王曳；宗毅润邦：熊丹；清水源投资：冯福来；宝盈基金：程宾宾；华强鼎信投资：刘竞扬；国投瑞银基金：孙文龙；金元证券：李晓宇；银华基金：于利强；汇添富基金：谭聪；中信建投：王大鹏；博时基金：李权胜；申银万国：钟华章；华安基金：吴丰树；兴业证券：许炎；嘉实基金：李涛；珠海天勤：吕炎松；上海宏铭投资：许宝红、刘懿；南方基金：占冠良；平安资产：姜军；融通基金：汪忠远；新晟期货：郑云鹰 |
| 时间            | 2014年11月07日上午10:00-12:30   |
| 地点            | 公司一楼会议室  |
| 上市公司接待人员姓名    | 世纪鼎利董事长：王耘、智翔信息：陈浩、世纪鼎利董事会秘书：陈勇、世纪鼎利证券事务代表：伍燕青   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <b>Q1、公司对现有行业的认识，进入其它行业的想法</b><br>A：公司属于移动通信子行业，运营商投资具有周期性，且近期受OTT方面的冲击，整体盈利能力下降，导致投资更为谨慎。竞争层面，随着需求的变化，技术要求更加规范，导致竞争更为激烈。目前是4G从波谷到波峰的上升过程，未来两三年将持续发展（包括FDD发牌的影响等），但行业周期会较之前短，以前十年左右，现在四至五年，因此，公司受运营商周期性影响的风险将加剧。通过近两年的技术和市场积累，未来，公司将重点关注大数   |

据应用面向市场的营销。初级应用比如精准营销，以及相关新应用，可能与运营商合作，或通过其它方式实现。鉴于电信运营商周期性变化，公司考虑进行行业拓展，最初重点关注医疗和教育，但医疗信息化区域化较明显，智翔与公司有小量外包业务往来，有一定了解，且管理层对未来的发展思路与公司相关想法吻合。

#### **Q2、公司未来三至五年的战略定位想法和思路**

A: 用一个词语概括为：“腾挪”。腾精力和资金，挪到面向电信的新市场拓展和教育领域。通过并购智翔，从 IT 职业教育开始，在保证业绩承诺和风险可控前提下，进行业务延伸和拓展。另外，积极寻求与公司的发展策略吻合的标的进行并购，近期教育是关注重点。通过两三年在教育领域的发展，再寻求其它行业的拓展。

#### **Q3、是否考虑成立并购基金，以及智翔未来横向、纵向发展的具体想法**

A: 如果并购对象不适合由公司为主体进行投资，我们会考虑此类做法。横向的考虑，主要是目前三大块业务（嵌入式、通信、移动互联网）的拓展，纵向的考虑，人才云、产业外包和实训基地三方有机结合，真正实现平台化运营，能够充分满足市场需求。

#### **Q4、简单介绍智翔人才云的情况，IT 职业教育未来市场空间，以及如何衡量将来的成就**

A: 目前的人才云主要为试点项目，学校，实训基地，产业，通过人才云形式加上个体需求和企业用人需求研究，使得两边的需求在人才云平台进行汇集。目前在上海试点，成都也进行试点，明年将逐步面向市场提供服务。实训基地作为接口扩大应用，通过人才云，使得学生与产业结合，找到产业需求，在实训基地接受培训实现精准就业。整体职业教育市场受国家政策的鼓励，第一批有 600 所大学进行职业化转型，其中包括 211 和 985 院校，意味着将会出现新型的通信学院、嵌入式学校等，职业教育会迎来爆发性增长。智翔将抓住国家职业教育发展契机，争取更多市场份额，目前市场占有率是衡量未来成就的主要标准，但首要任务是完成业绩承诺，然后伺机进行扩张。

#### **Q5、智翔实训基地盈利模式，产业外包的理解，与达内科技的区别**

A: 实训基地分为两种，一种是学校建设的实训基地，一种是政府建设的公共实训基地，智翔是相关培训设备、仿真案例供应商，同时提供师资培训等配套服务，创造价值。产业外包的主要目的是获得产业经验，重点挑选具备转型能力的项目，为客户提供人才供应链，与客户是共生关系。与达内的区别，主要是侧重点不同，达内偏软件，智翔主要侧重工科领域。中国是制造大国，我们认为发展工科职业教育更加符合国情和市场需求。

#### **Q6、智翔实训流程，实训设备来源，培训老师来源，如何与实际相接。未来对线上线下发展的想法。**

A: 通过外包业务获取产业经验，形成标准案例，装入自主研发的实训设备，交付给用户，同时根据用户需求提供配套服务，由双师型项目经理或工程师提供培训。目前以 B2B 为主，首先还是服务好现有生源，因为它们未来有可

能成为 B2C 的主要客源。老师为公司的全职雇员，平时是项目工程师，有 150 人左右，一部分承担外包业务，一部分负责培训业务，进行轮换。关于线上线下，线上适合软件开发、会计等标准化教育，而工科教育领域，线上只能做一部分，需要利用实体进行实操，因此，线上不能完全代替线下，未来将采用线上线下相结合的形式发展，通过人才云、实训基地、业务外包，三者结合形成平台产业系统。

**Q7、公司会不会自己建实训基地？**

A: 实训基地都是重资产投资，目前实训基地都是学校或政府投资建立，但是学校重理论轻实践，缺乏相关实操经验，而政府则没有足够精力来运作，因此，公司直接参与运营是最好的方式。

**Q8、智翔独特的竞争力，用在校学生做外包是否合法。**

A: 合法。目前国内中职全部采用这种模式，证监会也关注过这个问题，其关键是学生是学习技能还是仅仅只是干活。智翔是通过提高学生相关实操技能，尽快进入企业工作。参与实习的一部分学生在外包实习后直接进入实习企业，另一部分由于已经具备参与具体项目的经验，技能得到快速提升，对就业有很大帮助。目前的现有状况是学生毕业即面临失业，而产业上缺人。学校和产业没有能力对在校学生进行能力培养，智翔具备产业经验和服务能力，这就是独特的竞争力。

**Q9、实训基地投资一般是多大？设备采购均价是多少？**

A: 投资与当地经济、政策挂钩，各地都不一样。天津有 10 多亿，智翔参与建设与运营的无锡基地有 9 亿，现在各地区都在推广，深圳的实训基地正在验收。无锡基地采购量约为 3000 万（设备），但各基地侧重方向不同，如宁夏基地侧重矿业，主要是阿拉伯地区的职业人才培养，新疆、内蒙对移动互联网职业人才培养需求旺盛。

**Q10、智翔的设立背景**

A: 管理团队是上海交大毕业，曾任职微软，主管职业教育，负责体系和培训中心的建设，认证体系推广，后来出来创业，IT 背景、经验深厚。

**Q11、未来通信主业情况，与 2011 年相比如何？**

A: 2011 年为行业高峰，未来达到同样高度可能性较小，主要与投资有关。4G 技术对服务依赖性较大，竞争力度较之前激烈，业内网优企业整合力度大。公司将利用产品与服务的结合，以及端到端的应用优势，为客户节省成本，赢取更多市场机会。

**Q12、数据是运营商的，公司是否有使用权力**

A: 数据的所有权属于运营商，如何使用这些数据，公司和运营商都在探索，目前根据运营商的需求，公司对数据进行分析 and 处理，为精准营销等相关业务提供数据支撑，基于数据应用的新的业务模式正在探讨中。

**Q13、智翔业务拓展的具体想法，以及未来收入预期**

|           |   |
|-----------|---|
|           | <p>A: 目前有一百多所合作院校, 未来拓展的想法, 一是现有院校的深入合作, 围绕核心基地, 和产业发达城市, 进行合作院校范围扩张。未来设备收入与服务收入同步增长, 到了一定阶段, 服务将成为主流。目前参与四个公共实训基地, 无锡参与建设和运营 (委托管理接待培训), 天津参与运营。</p> <p><b>Q14、募集资金的使用安排</b><br/>       并购为主, 以 IT 职业教育为起点, 加快并购步伐。重点关注教育和电信两块。</p> <p><b>Q15、IT 职业教育和服务战略, 收入主要来源, 以及同行业比较情况</b><br/>       A: 外包服务, 主要是为获得产业经验, 不会大力发展规模, 主要是职业教育领域, 重点是政府和院校, 目前国内有 3000 多所职业院校, 市场空间大。同行业企业中, 软件类达内领先, 工科, 智翔领先。其它大都以卖设备为主。</p> <p><b>Q16、无锡基地如何运营</b><br/>       A: 委托智翔管理, 给维护费, 把周边没有实训环境的项目带来基地。未来将通过在学校端提供增值服务, 从而发展 B2C 模式。</p> <p><b>Q17、外包服务如何收费? 高毛利率的主要原因</b><br/>       A: 目前不会单独给学生定价, 主要是向院校收费, 设备按产品类型收费, 服务大多按年收费。职业教育近年变化较明显, 属于起步阶段, 毛利率高的原因: 1、挑项目, 与客户是人才供应链的关系。2、在过程中做研发, 形成知识产权互用。3、低成本也是因素之一。</p> <p><b>Q18、是否会与招聘机构进行对接? 关系是怎样?</b><br/>       A: 职业教育的核心目的就是实现就业, 未来方向是与产业对接, 产生增值服务。在企业资源上会与招聘机构有竞争, 对人才做定向培养, 形成垂直的细分行业人才体系, 将更多与有企业资源的公司进行合作。</p> |
| 附件清单 (如有) |   |
| 日期        | 2014 年 11 月 10 日  |