

证券代码：300603

证券简称：立昂技术

### 立昂技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2008-007

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>沃驰科技      金泼                      深圳瀚信资产      蒋雨勋  大一互联      钱炽峰                  深大龙岗创投      谢卓璇  东莞证券      朱则亮                  安世半导体（中国）有限公司 张  国泰君安      李傲远                  鹏岗  英大证券      王越超                  深圳市哲灵投资管理有限公司 陈  长城证券      胡浩森                  波  鑫鼎基金      刘磊                      铨信基金              林楚枫  国金证券      刘成楠                  华睿资本管理（深圳）有限公司  金元证券      骆林                      伍佑平  华融证券      彭涛                      深圳厚生新金融控股有限公司 姜  招商证券      寸思敏                  云峰  广发证券      王亚东                  深圳利用投资管理有限公司 栾凌  中国银河国际证券 李哲瀚                  铭伟资产管理有限公司      李栋梁  德邦证券      刘晓民                  深圳创维融资租赁有限公司 陈大  中投证券      唐梦莹                  庆  博时基金      陈婷婷                  深圳前海伯克希尔金融控股有限  华夏基金      张航                      公司 董迎  富兴基金      朱春明                  深圳市前海银融资产管理有限公司  达实智能股份有限公司 孙闻                  公司 阳小军  宏商资本      何益刚                  康泓投资      郝立  深圳凯丰投资      田明华                  东莞市宏商资本投资有限公司  前海开源基金      张伟                      陈炜强  深圳微尚城      萧慧                      海富凌资本      陈凌  深圳捷视飞通      蒋延春                  第四范式              王宏伟  深圳市泽视达科技发展有限公司 周玉国</p>
<p>时间</p>	<p>2018年9月20日 9:30-12:00</p>
<p>地点</p>	<p>深圳市福田区香格里拉大酒店3楼</p>

上市公司接待人员姓名	<p>董事长：王刚先生</p> <p>董事会秘书：陈志华先生</p> <p>证券事务代表：宋历丽女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、这次并购对两个公司的协同效应是什么？</b></p> <p>第一，我们三个公司的出身都一样，并且业务都和运营商紧密相连；第二，IDC 在新疆的量很大，我们建了大量的机房，以作存储使用，因为现在安防对存储时间的要求远长于过去，所以我们建了大量的 IDC 机房以满足需求。做完以后发现我们有大量的富余资源，目前新疆大概有几十座 IDC 机房，我们这种资源和内地完全是可以结合的。首先，在广东、上海和其他一些地区建。像后期制作、动漫、冷备份我们是完全可以合作的，这就是我们的协同效应。我们一旦要走出来的话，他们的 IDC 和我们是共用的。沃驰科技是做全国的运营商，他的客户和我们的客户都是有共性的，我们可以互相带动，而且我们的客户、运营商是一个体系，电信、联通、移动全国是一个体系，这个体系，无论是资源、技术等方方面面我们都是互补的。</p> <p><b>2、上市公司未来的主营业务会发生变化吗？</b></p> <p>主营业务从收入的角度上说，目前没有变化。大一互联不到 2 亿，沃驰科技不到 3 亿。刚才我也提到了我们深度合作的 2.0 版本，我们 2.0 版本是朝消防物联网、景区物联网、旅游互联网的方向，这些我们也一直在做，在向信息化方向延展。</p> <p><b>3、半年报业绩下滑幅度比较大，想问一下具体原因。</b></p> <p>新疆地区安防市场的整体投入存在周期性变化，公司主要业务所在区域大规模工程施工期主要集中在每年的 5 月到 11 月之间，受此影响，上半年公司的营业收入一般较少，下半年营业收入较多。本年度第二季度，公司已大规模承接新业务，项目正在实施中，预计将于下半年产生效益。与此同时，新疆本土市场需求仍在扩容，新疆生产建设兵团及教育系统已开始进行安防建设；大量装备建成后运维是一个巨大的市场；此外，新疆以外的西北各省份，云南以</p>

及国外的中亚地区等也会参照新疆安防业务模式，大规模开展基础设施建设，这些都可以支撑公司后续发展所需。智慧城市，交通信息化等产业利好也逐步显现。

**4、这次的并购为公司未来股权架构带来怎样的影响？您在股权架构设计的时候，是否还会保留未来再次融资的通道？**

本次发行前，公司总股本为 102,500,000 股。按照本次交易方案测算，不考虑配套募集资金对上市公司股本的影响，公司将发行不超过 42,973,916 股普通股用于购买资产；若考虑募集配套资金，公司将合计发行不超过 59,333,309 股普通股，交易完成后，公司总股本将由 102,500,000 股增加到 161,833,309 股，公司大股东王刚的持股比例将由 37.7% 调整为 23.88%，仍为公司第一大股东。未来，公司在不断推动自身信息技术服务业务增长的同时，也将加强外部移动增值电信业务和互联网数据中心业务领域的机会布局。公司将审慎关注此类对公司未来发展具有战略意义、具备长期协同效应的并购机会，从而实现公司长期战略。（以上数据为重组草案测算所得，尚未通过证监会审批，最终以重组实施公告数据为准，请各位投资者注意投资风险。）

**5、沃驰科技和 大一互联将如何完成对赌协议**

沃驰科技自创业以来增长速度一直较快，现在还依然保持，与立昂签署的业绩补偿协议中，今年是 1 亿。另外，沃驰科技未来布局的文学这块业务才刚刚发力、刚刚起步，内部还在孵化，包括小程序盒子、小程序游戏等还有很多孵化的项目，未来至少在对赌期内，完成业绩问题不大。

从盈利情况来看，大一互联 2016 年度净利润约 1599.1 万元、2017 年度 2428.33 万元、2018 年第一季度 603.69 万元。大一互联历史期实现了快速增长，2017 年大一互联营业收入同比增长 75%，净利润同比增长 51.86%，在行业快速增长的带动下，并且根据目前的在手订单情况，预计 2018 年实现收入增长 50% 左右，从而带动净利润快速增长，从行业增长角度分析，预计大一互联能够实现预

测收入和承诺利润具有一定的合理性。

**6、能否介绍一下新疆安防行业的市场竞争情况？新疆 4G 网络还没有完全普及，对公司业务开展方面会不会有些影响？**

首先，新疆的 4G 早已布好，只是进行了流量的管控，而今年已经陆续开放了，依我（王刚）个人判断，各个社会团体都在呼吁，今年内、明年初全面放开 4G 的可能性是比较大的。5G 的到来，新疆提的口号是“一年夯实、两年巩固、三年常态化”，去年和今年就是巩固、提高的过程，在后年，按照新疆的治疆方略，应该是常态化了。现在的立昂在安防领域项目很多，为了保证签订合同以后，要按照约定的时间给人家完成，公司在承接项目也都是具有选择性的接，而且今年 3 月份以后新疆的安防都是要过会的，所有的业务都是有财务计划的，所以今年也财务不是问题。

新疆是一个应用场景非常丰富的区域，有各种各样的需求，我可以自豪地说，能在新疆区域内把安防做好，在全球任何一个区域都可以做好。

**7、新疆 4G 马上放开了，但是如果放开的话，也得维持好几年才能再建 5G，这一块对公司的业务影响大不大？**

国家政策我（王刚）也不好把握，我只能说新疆 5G 不会受太大影响，5G 应该在明年底开始可能会商用，对新疆，明年底或者后年会陆续做，同时我们现在也在积极准备在相关的路灯杆、铁塔租赁等相关项目。在甘肃、贵州、宁夏、四川等其他区域也都在做这方面的工作。运营商业务收入大概占公司总收入的 30%多，其中又有 20-30%在外省，所以新疆即使是 5G 上得慢，对我们影响也不大。

**8、运营商这一块的业务，利润怎么样？**

如果一个企业不创新，不去搞新的领域，老固守在传统的业务领域，就是做得再好，毛利率都很难提高，所以如何把新技术在原有的传统领域落地也是我们不断研究的方向。比如说我们在做运维过程中把人工智能加进去，压缩成本。再比如说我们在做运维的时

候，既做通信的运维，同时也做安防的运维，采取等等一系列的手段提高利润。

**9、新疆安防，像很多无人区附近设施都已经比较全了，那运维这一块我们有没有比较好的盈利模式？**

我们现在正在搭建一个智能运维平台，这个平台前不久乌鲁木齐的市委书记来视察，也觉得挺好。这个平台我们几年前就打造了，只是投入的研发比较弱。刚才我讲到，安防有海康的系统、大华系统、宇视的系统等等，系统不一样、设备不一样、产品不一样，要把它纳到一个大的运维平台里，这本身有一定的小难度，但不是问题，我们通过技术手段提高服务质量，降低运营成本，提高解决问题的实效性，这是我們想做的，也正在做的。

**10、这次两个并购，是围绕 IDC 和电信业务，将来立昂在 2.0、3.0 版本并购的时候，重点关注的业务领域和范围有哪些？**

公司还是围绕信息化业务为主业进行业务拓展。沃池科技虽有一部分泛娱乐领域业务，但是它的比重占公司总比重不大。围绕信息化这方面延展是我们坚持的方向，不会偏离。

**11、目前“一带一路”业务在公司收入中的占比和未来的规划？**

此时此刻我们有两个代表团分别在格鲁吉亚和乌克兰，前几天公司董事会审议了一个关于向银行申请投标保函 9 万美金的保证金的议案，这是关于乌克兰项目的，正在进行招投标，大概是几百万美金。格鲁吉亚，我们是做他的“清廉国家”项目，从 2016 年开始跟到现在，中亚国家信息化的状况相当于我们十年前，甚至更久，无论是大数据、IDC、宽带、通信、包括安防等都非常落后，他急需建立起这么一个现代的体系，需求量很旺盛。中亚国家中，大的像乌兹别克，有 2600 万人口，哈萨克斯坦有 1000 多万人口，其他一般国家就四五百万人口，像格鲁吉亚也就 400 万人口。我们的目的就是做有把握的项目，如罚没项目和欧盟基金的项目，我们最近在乌克兰做的项目是欧盟基金支持在做的。“一带一路”确实值得

做，但不能盲目，不能为了故事而故事，要脚踏实地，这是我们得到的一个体会。我们在这个领域浸泡了十几年，我对这些国家非常熟悉。我1994年、1995年就在俄罗斯哈萨克做设计，以前在邮电设计院，替他们国家做程控设计，所以对他们的通信体系、信息化体系非常了解。这都是“一带一路”在做的，我们也沿着“一带一路”在做，我们一直在努力，而且今年很可能就有比较大的结果。

**12、公司上半年跟商汤科技成立了汤立科技，这个公司的市场定位是怎样？目前的运营情况也想了解一下。**

我们跟商汤是一个合资公司，商汤占51%，立昂占49%。合作的出发点，是因为商汤AI技术需要落地，尤其是看重了我们立昂在安防领域是龙头，希望AI赋能在安防这个领域上。同时我们立昂在产业转型、信息化提升方面也有这样的诉求，基于这两方面就碰撞在一起了。

成立汤立，它的定位，就是希望把商汤领先的算法、最新技术通过落地的公司，由它来承接做具体解决方案，然后落地具体的应用当中去。汤立公司，今年1月份刚成立，真正运行是在4月份。在这小半年时间，也已经研发了几个自主知识产权的产品，包括落地在新疆几个行业的，也包括在司法领域，刚才王总也提到了，培训中心、监狱需要有基于人脸识别的解决方案，在运营商、金融行业也是有一些基于人脸识别的考勤系统，对于厂房企业、学校点名系统，汤立也计划承接其中AI的技术部分，由实体公司来做开发，变成一个解决方案，能够有交付的能力。汤立科技还是能够发挥双方的优势，双方对这个公司的发展前景也是非常看好。

同时，补充一下，立昂不光在安防领域，在智慧城市、物联网、大数据、云计算、IDC和移动互联网，这几个领域都有涉足。在“AI+安防”领域我们现在是跟商汤有着紧密的合作，我们今后还会在刚才讲的这些领域里面有更进一步的合作，刚才提到了第四范式，也是会有类似的合作模式，我们正在深入的探讨。

**13、沃驰科技的盈利状况怎样？**



公司 2016 年度净利润 3550.76 万元、2017 年度 8452.1 万元，截至目前，公司在手订单基本覆盖三大运营商主要基地平台，发展势头良好。2018 年上半年与预计情况一致，较同期有一定比例增长，预计完成业绩对赌问题不大。

**14、请问公司运维业务的毛利率大概是多少？具体包括什么业务？**

公司运维业务毛利率在 20%左右，业务量与毛利率成正比。新疆运维主要由：视频监控探头、运营商的运维市场、政府的信息化平台运维为主要业务。

**15、请问标的公司大一互联目前签客户的模式是什么？**

如果与运营商承包机柜，则分别与运营商、客户签订合同；如果是自有的机柜，就直接与客户签订服务合同；带宽资源是与运营商签订后再租出去。广州目前机柜模式有 3 种：第一种是把运营商的承包过来转租出去。第二种是自建的机柜，需要挂运营商的牌子，租给运营商采购部门，再从销售部门返租，再租出去。第三种是机房是自有的，通过自己的传输光纤把带宽引进，自己与客户签。

**16、请问目前大一互联与立昂合作建机房，是什么模式？**

目前和电信的合作中场地和机房由公司来建设。和大一合作主要考虑把新疆 IDC 和内地 IDC 业务联合起来，把业务拓展向全国。

**17、公司未来 IDC 业务计划去哪些城市拓展？**

如果大一互联并购成功，IDC 业务的重要市场还是北上广深一线城市，另外成都、武汉、西安等二线城市都有计划。

**18、未来 IDC 业务的大致规划，大概自建多少个机柜？是根据需求来建造吗？自建的机柜毛利率高吗？**

合作以后近期规划自建 10000 个自有机柜，远期可能更多；是根据客户需求量来建造的；自建比转租毛利率多 15%左右。

**19、请介绍一下立昂技术未来并购方向。**

立昂技术将从技术层面加大投入力度，原创、高科技、小体量的公司是主要方向。未来会考虑并购欧美、以色列的高新技术企业。

**20、请介绍一下立昂技术今明两年的目标。**

立昂技术将仍以安防信息化为主。业务包括五个方向：兵团安防建设；雪亮工程；人工智能落地；安防运维、智慧旅游、智能停车、智慧社区等各类信息化平台运维。未来也会在4G建设、5G布局上加大力度，加大通信业务拓展。

**21、请问公司去年也有并购IDC企业的意向，为什么对IDC业务情有独钟？**

公司本身对IDC业务比较熟悉，也承接了不少IDC业务，公司看好未来IDC业务的发展趋势，并购IDC企业会迅速带来人才、技术和市场，业务区域也拓展至内地。

**22、请问标的公司沃驰科技所在行业规模？**

沃驰科技行业很分散，但是容量足够大，行业有400多亿的市场规模。用户对网络消费的接受度非常高，未来行业规模将逐步扩大。

**23、请问大一互联现有前几大客户稳定吗？**

大一互联前十大客户占比比较平均，不存在寡头客户问题。

**24、请问标的公司沃驰科技的发展前景如何？**

沃驰科技未来将在现有B端业务的基础之上，拓展C端业务，在保持移动增值电信业务的良好发展势头下把C端业务做大做强，实现良好运营发展。

**25、请问大一互联今明两年的业绩增量主要来自于哪？**

大一互联业绩增量主要由三块组成，第一块是目前服务的客户，如互联网企业、政企客户等，随着业务发展会给公司带来一定的增量；第二块是大一业务将向上海、北京、成都等地拓展，会带来区域延伸的增量；另外一块是云业务、大数据等新型业务的应用，登陆资本市场后有望获得新的增长空间。

**26、请介绍一下公司安防业务的现状和未来规划？**

新疆安防业务工作主要集中在下半年，未来公司将在运维业务上开拓市场，实现业务双向增长。



	<p><b>27、请问公司未来3-5年的运营策略重点在哪？公司接下来的项目主要在哪方面？</b></p> <p>公司未来3-5年的运营策略重点在安防领域的深度运用、安防运维、人工智能应用、IDC运营、移动互联网应用等。</p> <p><b>28、请问公司以后在并购方面有什么打算？</b></p> <p>公司并购的步伐不会停顿，首先，未来并购方向还会在信息行业；并购标的选择会将技术的领先性作为一个考虑；再者，并购不限于中国，海外也会考虑。</p> <p>投资接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露事务管理制度》等规定执行，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2018年9月20日 星期四</p>