

证券代码：300379

证券简称：东方通

## 北京东方通科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2019-001

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 <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	方正证券 安永平；中信建投证券 石泽蕤；兴业证券 蒋佳霖；天风证券 葛婧瑜；银华基金 梅思寒；中金资管 冯达；人保资产 郁琦；申万宏源证券 梁飏、吕磊；征金资本 孟阳；金汇博林 孙泽华；高正资本 刘思源
时间	2019年1月18日 15:00-17:00
地点	东方通公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 黄永军；董事、常务副总兼董秘 徐少璞；产品总监 高经梁；证券事务代表 韩静
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、首先介绍公司概况以及<b>5G</b>时代下东方通的业务布局</p> <p>1、公司的发展历程</p> <p>始创于1992年，东方通正式设立于1997年，是中国中间件的开拓者和领导品牌。2014年1月28日在深交所创业板挂牌上市。2003年几个子品牌成立，东方通上市后于2014-2016年陆续进行了几次并购，惠捷朗、数字天堂和微智信业几家子公司加入了东方通体系。2017年10月完成了董事长的新老交替，2018年1月变更实际控制人，年底收购了泰策科技。</p> <p>2018年提出了“自主可控.安全”的核心发展概念，夯实基础软件传统业务的同时，随着微智信业的加入，逐渐强调公司“大</p>

安全”的特性。

## 2、资质与荣誉

公司目前拥有 CMMI 5 级证书、涉密信息系统集成甲级资质（国家保密局）、二级保密资格单位证书（国防武器装备科研生产单位保密资格审查委员会）、ISO 9001、ISO 27001、ISCCC 以及国军标质量认证体系证书、增值电信业务经营许可证、安全产品销售许可证（公安部）等资质。

公司基础软件产品曾荣获国家科技进步二等奖、连续 10 年以上被认定为国家规划布局内重点软件企业，是国家 863 计划项目成员、核高基国家重大科技专项中间件课题主要承担者、中国唯一的 JavaEE 标准组织成员、高新技术企业协会会员单位、中国移动物联网产业联盟单位。

## 3、产品线体系和现有市场：基础安全产品和安全保障产品两大体系

基础安全产品主要是包括交易中间件、消息中间件、应用服务器等基础支撑家族产品，数据处理、企业服务总线等数据集成家族产品，以及数据交换管理、通用文件传输平台等平台类产品组成的 Tong 系列基础软件家族产品。除了继续拓展基础支撑产品外，重点依托数据交换管理 TongDXP，承担了国家信息中心的外网交换平台建设。产品广泛应用于电信运营商、政府（部委和地方）、交通（海陆空）、金融（央行的子系统已经开始国产化替代）等领域

安全保障产品体系目前基本上围绕工信部和三大运营商做，主要包括 IDC/ISP 信安管理、不良信息监控系统、僵木蠕监控系统（包括手机病毒和手机恶意代码）和舆情检测系统。在三大运营商里覆盖率较高，多个系统如文字、图片、音频、视频、手机病毒识别等均引入了 AI 加持，提升质量和效率。产品和解决方案多年来为电信运营商提供了信息安全管理系统建设和服务，并为国家重大活动例如十八大/十九大会议、中国 APEC 峰会、上

海世博会等提供了网络安全、舆情监测等安全保障。

公司与科研院校进行深入合作，比如与北邮成立联合实验室，在计算机视觉和 CTF 网络安全比赛取得了骄人成绩。

#### 4、未来三年战略规划

##### (1) 行业发展趋势

首先，信息安全和国产化替代是大势所趋。中美贸易战、华为和中兴事件、英特尔处理器漏洞等信息安全方面的事件促使国产替代加速，安全可控基础软件受重视程度显著增强。同时，中央经济工作会议明确指出，“我国发展现阶段投资需求潜力仍然巨大，要发挥投资关键作用，加大制造业技术改造和设备更新，加快 5G 商用步伐，加强人工智能、工业互联网、物联网等新型基础设施建设”。

其次，5G 升级为国家战略。2/3/4G 改变人类的使用习惯，而 5G 改变的是整个社会的运行模式，包括智能制造的工业互联网，城市管理的智慧城市等。从通信到行业，我们需要用安全+来延展到各行各业，如安全+社会治理/城市管理、安全+工业互联网等。

##### (2) 5G 时代的安全行业面临新的机遇与挑战。

机遇—5G 是 2/3/4G 的自然延伸。

5G 的覆盖是 4G 的 100 倍，速度是 4G 的 100 倍，时延是 4G 的 1/100，流量的剧增带来倍数的市场容量。东方通在 4G 时代安全产品已经打下良好基础和布局，业务将平滑延伸到 5G，系统和服务将不断得到扩容和提升。

挑战—只有 AI 加持才能适应 5G。

5G 网络协议的适配:5G 的万物互联不仅仅是传统的 IP 协议，工业互联网等新协议的加入将对解析工作带来挑战。

5G 流量的高速还原:4G 下 DPI 流量还原容量可控，5G 下流量是 4G 的 100 倍，对 DPI 设备和能力带来极大的挑战。

5G 内容的识别:4G 下大多基于文字图片的识别，5G 下大

视频（4K、8K）、AR/VR、超高清视频的内容导致带宽流量的剧增，给内容的分析和监管带来挑战，安全分析只有 AI 加持才能适应这 100 倍的流量和 100 倍的市场。

### （3）5G 时代公司的新战略

**AI 安全 · 安全+（爱安全 · 安全加）**

即用 AI 安全升级产品和服务，用安全+为各行各业保驾护航  
东方通致力于成为：“智能安全专家”

### （4）5G 时代的两个升级：技术的升级和市场的升级

技术升级上：继续加强人工智能技术，和国内一流院校合作，建立或升级 AI 联合实验室，改造升级安全产品及服务能力。5G 时代会促使公司安全产品架构体的演进。基础安全产品体系要赋予更多安全的技术，通过积极参与核高基国家重大科技专项提升技术实力，不断迭代。通过安可联盟带来的党政国产化软件应用发展机遇，努力扩大份额。安全保障产品体系以 AI 技术全面升级信息安全、网络安全、数据安全、业务安全领域，积极开拓安全 SaaS 服务领域。

市场升级上：顺应国家 5G、工业互联网等产业发展机遇，将安全融入工业互联网、智慧政务、社会治理、军工信息化等领域，从以运营商通信安全为主扩展到新的基础设施和 5G 催生的新兴行业。即从安全+5G 拓展到 5G+工业互联网和物联网、+社会治理（应急）、+军工信息化、+智慧政务（安全中间件）

并且，技术和市场两个升级要达到互锁。

5、2019 全新板块布局（2+1，两大业务板块加创新孵化的体系）

#### （1）基础安全 BG

以国产替代，自主可控为己任，积极布局基础软件安全产品和服务，拓展政府等特定行业解决方案

#### （2）行业安全 BG

利用 AI 加持，全面升级信息安全、网络安全、数据安全、

业务安全等领域。

### (3) 创新孵化

以投资（直接投资参股、产业基金投资）、联合共建创新实验室、申请组织成员等方式，增强现有技术能力、培育两大板块以外的新兴业务。比如，上海子公司东方通泰正在探索以政务服务工作内容为基础和依托，以“企业、公民、事项”三个生命周期理论为基础，通过“空间+运营”的服务方式，协助政府建立新型“互联网+政务”服务体系，更高效的为用户服务，向“服务型政府”迈进，增强用户的“获得感”；协助政府将目前的“片段式政务服务”升级为“主动导引型的场景式服务”，帮助政府解决政务服务的最后一公里问题。同时，为政府的服务对象（企业和公民），提供各类扶持政策、优质服务产品等的智能匹配和推荐（企业），以及娱乐、工作、教育、缴费等日常生活服务的智能推荐和对接（公民）。

## 二、介绍公司 2018 年度其他重要举措和事件：

1、2018 年 1 月 23 日变更了公司实际控制人，提出“自主可控、安全”的发展理念，公司内部开始整合、融合、协同；

2、8 月推出 2018 年股权期权激励计划；

3、2018 年 9 月末开始到 11 月 15 日完成了 1.5 亿的股份回购，用于员工持股计划的股票来源。目前已召开职工代表大会，寻找优先级的配资方，希望员工持股计划尽快落地；

4、公司通过子公司微智信业法拍竞拍到位于北京海淀区中关村南大街 2 号（四通桥数码大厦）的整层房产，目前已取得产权证书，2019 年公司总部会迁址；

5、12 月初完成泰策科技的现金收购。4 年的业绩承诺分 5 期付款，原股东承诺购买不少于 1 亿现金的东方通股票。泰策与公司在市场和技术上有非常强的业务协同性，能快速切入应急、数据安全领域。采用现金的方式是为了避免股权的稀释；

6、2018 年度扭亏为盈，已发布业绩预告，盈利区间 1.2-1.25 亿。2019 年有信心取得更好业绩；

7、东方通新的 slogan，“智能安全专家”，AI 安全，安全 +，技术和市场的两个升级。会在公司内部进一步强化宣贯。

### 三、问答环节：

**Q：从董事长的角度，如何看待公司未来发展？**

A：“安全”是个不变的主题，我们本质上就是做大安全，包括基础安全和行业安全。行业上从通信跨到应急领域，以后还要进新领域。最开始做的是被动安全，基于策略的，我们认为未来的安全是从被动防御向主动防御去走，要通过流量和数据的分析发现未知的威胁。

**Q：国内是否有对标的公司？**

A：公司跟一些传统的安全厂商有很大区别，定位通过大数据、通过流量和特征、机器学习的方式发现未知病毒。我们对运营商更加熟悉，在运营商流量的基础上如何发现和解决安全问题。另外，近年来我们安全的 SaaS 服务提升较快，也是未来发展的亮点。

**Q：在新的战略体系下，公司管理架构如何调整？董事长个人精力如何分配？**

A：目前，公司职能部门已与各子公司进行全面整合，形成一个职能中心。新建行业安全 BG 和基础安全 BG 两个营销中心，面向不同性质的客户。在北京、成都、郑州、武汉，广州（筹）建立研发中心，以及北上广、成都、郑州、武汉、沈阳等七个支持服务中心。

精力的话，在 2017~2018 年大部分在基础安全版块的重塑上，今后会更均衡一些。

**Q: 公司两大板块和子公司间的关联性是什么样的?**

**A:** 两大板块分不同的营销体系和模式, 但又相互协同。公司新收购的泰策科技的 DNS 产品, 是微智信业唯一没有触碰到的网络节点, 应急安全领域弹性不错, 可以优势互补。我们强调东方通就是一个公司, 各公司法人是独立的, 但业务必定是一体化的, 已经不是下面子公司单打独斗的时代了。

**Q: 2018 年资本性投入不少, 未来资金缺口如何解决?**

**A:** 东方通整体业务现金流良好, 与公司净利润相匹配。现在在公司回款比以往更好, 银行融资渠道也更好, 我们配套了并购贷款授信, 已经到位。适度举债和购建房产有利于提高资金使用效率, 优化资产负债结构, 改善公司一直以来的轻资产状况。另外, 公司回购股份支付的 1.5 亿元, 一旦转让给员工持股计划也就回笼了。

**Q: 2019 年, 公司的基础安全版块和行业安全版块哪个会有爆发性增长?**

**A:** 目前公司的结构是, 一家公司两大业务版块, 弱化了子公司概念。基础软件在 2019 年从营销平台到研发平台会进一步优化, 提升效率。相比而言, 行业安全的弹性更大。

**Q: 公司员工激励, 是怎么考虑的?**

**A:** 目前公司面临的核心问题是公司管理团队要持股, 从骨干层到核心层、合伙层, 不解决激励问题, 企业无法形成持续发展。

**Q: 基础软件市场的增量如何? 东方通过去几年放弃了一些市场机会, 现在如何追赶?**

**A:** 对东方通而言，未来的增长主要来源于安全中间件，与数据安全产品结合，增强竞争能力，促使基础安全版块成长。在国产替代方面，公司不打价格战，做产品差异化竞争。

**Q:** 安可项目的推进，什么时候订单招标能看到？

**A:** 实际上 2018 年基础中间件在安可的项目已经陆续落地了，有理由相信未来安可项目的预算规模更大。

**Q:** 吸收合并惠捷朗后，未来在 5G 网络测试上是否会有新的提升？公司在未来 5G 方面有哪些优势？何时会有相应合同收入？

**A:** 在 5G 的协议解析研发方向上，原来公司内部有微智信业和惠捷朗两个子公司进行投入。双方深度整合后，可以形成合力，有效提升研发效率，加速 5G 产品研发进度。惠捷朗的技术积累业内还是知名的，其主导产品 CDS 测试平台在全球范围都是有名的。整合后，双方选拔人才成立单独的产品部门，由微智信业的 CTO 郭喜春亲自负责，面对 5G 挑战，他们还是充满信心的。原惠捷朗的网优测试产品销售交给行业安全营销平台，在各省都有销售网点，比其原有的销售网络更具优势。

一般网络建设要经过规划期、建设期、运营期和应用期几个阶段。目前 5G 还处于规划期内，我们预计相关 5G 实验网的测试合同有望在 2019 年落地。

**Q:** 公司现在的商誉占比相对还是比较高，公司的股权激励对业绩每年有考核要求，是否意味未来几年不会进行商誉减值？

**A:** 公司会根据会计准则去进行客观的测试，也会征求会计师意见。目前商誉资产主要在微智和泰策，而行业安全板块业绩正处在上升期。



	<p><b>Q: 2019 年公司人员扩张情况预计是什么样的?</b></p> <p>A: 公司在 2019 年主要提升团队（组织）效能，与市场比，与行业比，保持持续的创业状态，强调努力付出才能得到。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2019 年 1 月 18 日