

证券代码：300025

证券简称：华星创业

杭州华星创业通信技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	国泰君安：任鹤义、 华创证券：束湘峰 中泰证券：李伟 安信证券：夏庐生 光大证券：石峻良 上投摩根：夏金强 磐厚资本：邓天 兴业证券：陈康、王胜 星石投资：陈启腾 国投瑞银：伍智勇、刘潇潇 富敦投资：孙通 中泰证券：秦奇、孙参政、郑波 东北证券：黄瀚 华睿投资：应秀捷 誉华资产：李雪莹 天风证券：姜佳汛 中银证券：易景明 海通证券：张峰青 西南证券：程硕 民生证券：杨琨 国金证券：林仕霄 上海敏尔：杨倩 上海集元：高岗 泰信基金：王霆 中信建投：石泽蕤 国元证券：常启辉 中农投资：徐柏基 长城基金：陈良栋 大成基金：李林益
时间	2017年5月8日 下午2:00--3:30
地点	杭州滨江区聚才路500号9楼会议室

上市公司接待人员姓名	<p>总经理陈劲光；副总经理屈振胜；副总经理李华；董秘、财务总监鲍航；互联港湾董事长任志远</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、今年对公司网优业务的展望？</p> <p>这两年网优的行业集中度在提升，所以看到几家大的网优厂商收入近年不断提升。从历年的情况来看，网优业务一直比较稳定，这跟市场容量不断增大有关。华为和中兴是公司除移动以外最大的客户，同时公司在华为、中兴的网优份额能排到前三。今年到了华为、中兴网优&建设三年框架协议重新招标的时候，在上一次框架招标中公司和华为、中兴分别在 8、9 个省都有框架合作，争取今年的招标还能继续保持之前的份额，努力争取份额的提升。在招标出来后才能知道今年网优价格、毛利率的变化。目前和华为进行交流，他们的理念希望是供应商稳定且提供优质的服务，在价格方面给出合适的价格，不会盲目的价格战。</p> <p>另一方面，公司去年年底开始也在不断对内部资源进行整合，努力提升管理水平，希望做到成本的降低，公司希望今年网优的收入和毛利率都能略有提升。</p> <p>2、网络建设这边收入和毛利率下滑都比较快，今年这块业务情况的展望？</p> <p>确实由于 4G 建设接近尾声，网络建设的量减少，今年网络建设的情况还不好预测。公司加强对内部的整合管理，另一方面开拓新的业务。</p> <p>3、一季报出现了业绩下滑，是否表示公司全年网优、建设的总收入利润压力比较大？</p> <p>一季度一直在全年的占比较小，去年一季度也只有 500 万净利润（全年 7500 万净利润），一是因为一季度项目比较少，二是华为、中兴 PO 确认也存在滞后的问题，所以一季度对全年业绩指引参考价值不大。</p> <p>4、互联港湾剩余 49%股权并购后，未来战略规划？</p> <p>互联港湾肯定是未来发展的重点，公司资源优先投入给互联港湾，包括未来的外延并购也会继续围绕互联港湾现有业务进行。</p> <p>5、董事长变更的原因？</p> <p>程总因为身体健康问题辞去董事长职务，由夫人季晓蓉女士接任，季总也是我们华星创立之初的董事长，现在也一直都是公司的董事。程总实际控制人地位不变化，对公司管理上没有影响，也不影响公司未来发展。</p> <p>6、互联港湾业务介绍</p> <p>以前公司做的是转售的业务，从运营商处租用机柜、带宽，转售</p>

给客户，利用带宽复用率等赚取差价，现在公司一方面逐步自建 IDC，一方面努力从资源提供商转型成服务提供商。目前带宽利润占比较高，公司并没有将带宽和 IDC 的收入利润拆分计算。公司客户，分布在互联网、金融、工业、医疗、在线教育等行业。公司帮助客户解决的重点问题是基础资源的运维，公司的服务包括为客户提供统一跨云平台入口和混合云管理平台、提供应用层服务使客户将现有业务便捷的迁移到云上、私有云解决方案、结合客户的业务对它的 IT 系统和云架构提供咨询和建议、几大云厂商的代理销售、公有云和私有云的配置、还有 IDC/带宽资源的提供等等，从以前单一的资源提供商逐步转型成服务提供商。一方面基于 IDC 业务拓展托管用户，围绕托管的老用户做云的咨询和解决方案，一方面和垂直行业的 ISV 合作，共同为云客户提供解决方案分成（公司提供资源，ISV 做技术开发），目前新拓展的行业包括金融、工业制造业、医疗、在线教育等行业。随着云渗透率的提升，这个市场发展空间也在提升，虽然大大小小的玩家多，由于市场够大、增速够快，还没有出现特别激烈的竞争，大家还是利用自身技术优势和资源的差异提供不同的解决方案。

7、今年新增 IDC 情况

今年新增的 IDC 项目只有酒仙桥，这是公司第一个自建数据中心项目，也在不断积累经验，目前规划一期 1370 个机柜，二期 400 个，一期今年投产目前上架率 10%，预计 7 月份上架率达到 40% 能实现盈亏平衡，年底预计上架率达到 80%，二期的投产时间待定。原有客户是小型互联网客户，新增客户主要在金融行业。也在探索一些新的 IDC 布局模式，比如和拥有大的自有机房的 IDC 公司合作，在它的机房里租一块地方，自己设计、投入建设销售出去。

8、混合云业务的发展情况

混合云业务：一是提供公有云、私有云统一管理平台；二是提供网络（云到云间的连接）连接服务；三是帮助客户做业务迁移（顺利迁移到云上）。目前公司的混合云统一管理平台可以管理 AWS、公司自己的云平台等。其实公司提供的服务比较综合，公司现有的用户举例，一个老用户考虑用云，公司首先协助其做私有云改造，根据改造情况建议其是否需要扩容，同时也可以推荐用户使用公有云业务做冷备份，并帮助客户将生产系统迁移到云上、提供带宽资源等等，不同的项目收费的方式和项目都不同。

9、混合云收入构成

在混合云中，公司提供技术开发、公有云代理、配套网络资源、应用层软件，可以说是云服务集成商。所以混合云收入构成：资源收费（IDC、网络、自有公有云 IaaS 的 license 收入）、云计算销售代理

	<p>提成返点、开发配置费用等。</p> <p>目前公司在逐步培养用户对服务付费的习惯，比如代理阿里云、AWS 销售，帮助客户做好配置，使他们能够直接使用，会加收一定的服务费。</p> <p>混合云最大的用户目前销售额是 3000 万，其中有 IDC、带宽、技术服务等收入。</p> <p>10、SD-WAN 相比传统专线的优势？</p> <p>公司已经实现全网 SDN 化，并且能实现分時計费功能，SD-WAN 相比专线开通速度快很多，计费方式也更灵活，传统专线需要几天时间开通，现在 SD-WAN 只需要几分钟就能完成开通。SD-WAN 相比专线成本低很多，公司的价格优势还是很明显。</p> <p>目前公司的骨干网全部都在 SD-WAN（运营商给出来在第二层，公司在二层的基础上做改造，客户业务放在第三层）。</p> <p>11、SD-WAN 的业务中是否 DCI 收入比 VPN 收入增速要高？</p> <p>并没有明显差异，客户对 DCI、VPN 的应用需求都很多。DCI/VPN 总收入目前还不大。</p> <p>12、万达的合作去年体现在收入中了么？</p> <p>和万达去年刚签了合同，还没产生收入，后面万达除了网络连接，还有很多其他的服 务合作方式，和万达的合作情况都会在重组报告中披露。</p> <p>13、目前公司 POP 点数量？今年新增节点的规划？</p> <p>目前公司 60 多个节点，除了东北、内蒙、西南没有覆盖，其他地区都有覆盖，而且都是环网。新节点的建设需要根据用户的需求来规划，今年节点新增数量还没有明确规划。</p> <p>14、和大河云联的合作情况</p> <p>目前是大河云联出软件和技术（解决方案），公司出底层资源。</p> <p>15、公司是如何拓展混合云、DCI 用户的？</p> <p>会更多考虑和行业 ISV 合作，其实混合云的核心还是了解用户的业务，并针对业务进行云规划和 IT 整体规划，所以公司会选择和垂直行业的 ISV 合作拓展，进行项目分工。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2017 年 5 月 8 日