

中软国际有限公司 (354.HK)

2015年中期业绩路演
投资者推介材料

We enjoy the
wonderful journey

再出发

奋斗为本 成就客户 创造分享 共同成长



- 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。

一、公司简介

二、2015年中期业绩

三、2015年中期业务进展及未来发展方向



公司转型目标：

从“综合性软件与信息服务供应商”向“基于云计算、大数据的互联网创新公司”全面转型。



成立日期	2000年
创业板上市日期	2003年
转主板日期	2008年
股票代码	354.HK
市值	58.3亿港币
已发行股份	20.42亿股
近30天平均成交量	3,200万股

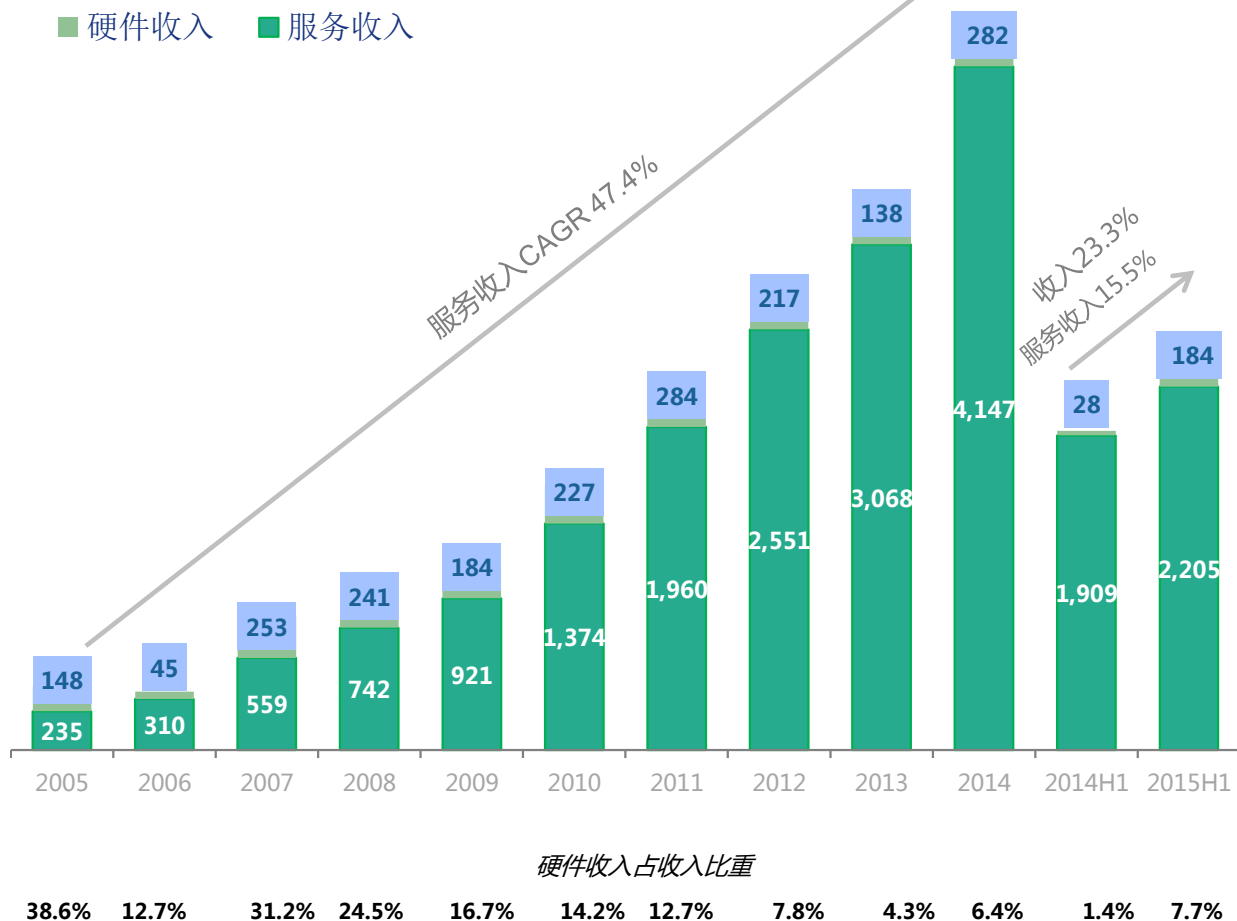
截止2015年8月18日

近期目标:

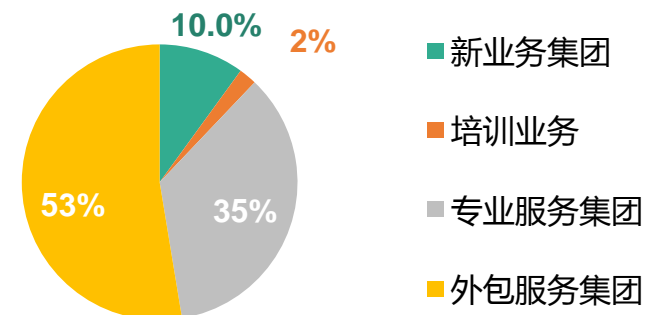
三年内实现：收入和市值双百亿！

总收入

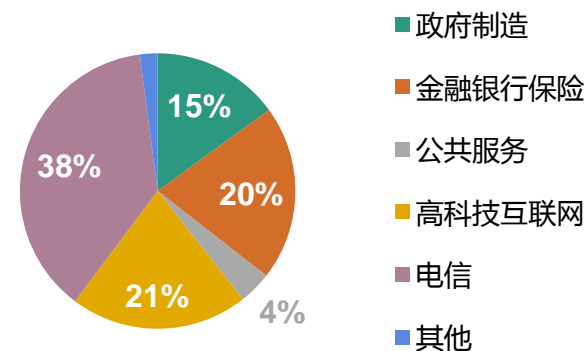
人民币千元



服务收入按服务类型分类



服务收入按行业分类



年份	2003	2005	2007-2008	2009-2010	2011	2012	2013	2014	2015
行业覆盖								互联网	长尾市场
						电力	电力	电力	电力
					保险证券	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	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	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	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	政府与制造
服务能力									软件产品
							SMAC	SMAC	SMAC
				IT咨询	IT咨询	IT咨询	IT咨询	IT咨询	IT咨询
			BPO	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	IT培训
		ITO	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	解决方案
区域覆盖				中美、南美	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	日本
		美国	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	中国

广泛的蓝筹客户基础



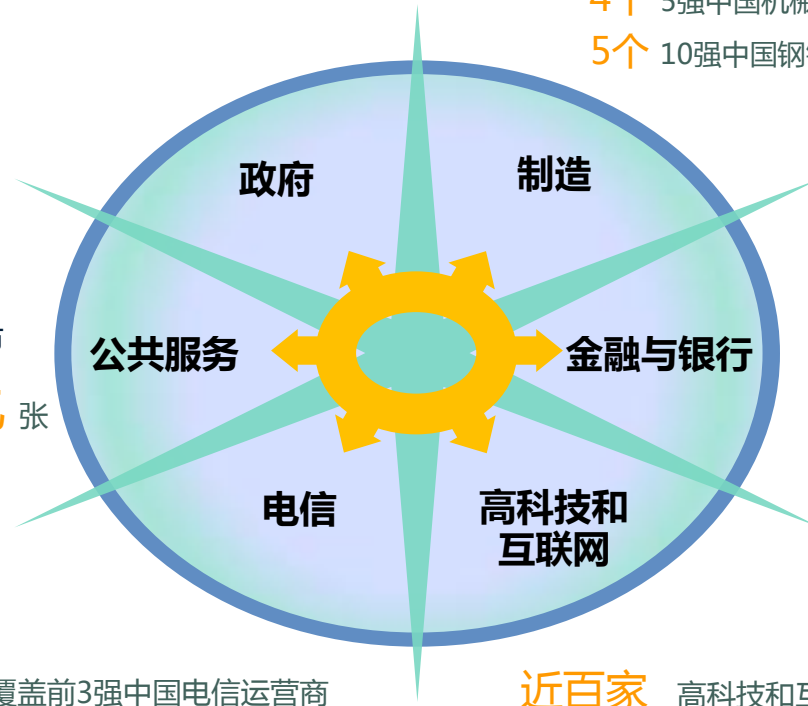
20个 中国政府部委级机构
6个 “十二金” 工程

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
- -----

已经推广超过 30个城市
上线系统发卡量超过 1亿 张



100% 覆盖中国国有银行
26家 外资银行
9家 全国性股份制银行
31家 省级银行
38家 城市商业银行
13家 财务公司



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

近百家 高科技和互联网企业





政府与制造：

政府：解决方案整体市场 NO.3

电子政务平台细分市场 NO.1

社保细分市场 NO.3

财政细分市场 NO.5

质检细分市场 NO.1

审计细分市场 NO.1

制造：MES细分市场 NO.2



金融与银行：

银行：解决方案整体市场 NO.6

银行卡细分市场 NO.1

支付与清算细分市场 NO.3

信贷操作细分市场 NO.4

柜面交易细分市场 NO.2

风险管理细分市场 NO.6

商业智能/决策支持细分市场 NO.5



电信：

中国手机客户端应用开发及适配服务 No.1

中国移动互联网基地的核心供应商

华为最大的IT服务供应商，华为唯一的DSV供应商



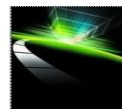
公共服务：

一卡通解决方案细分市场 NO.1

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自动售检票系统



高科技：

中国离岸外包市场 NO.3

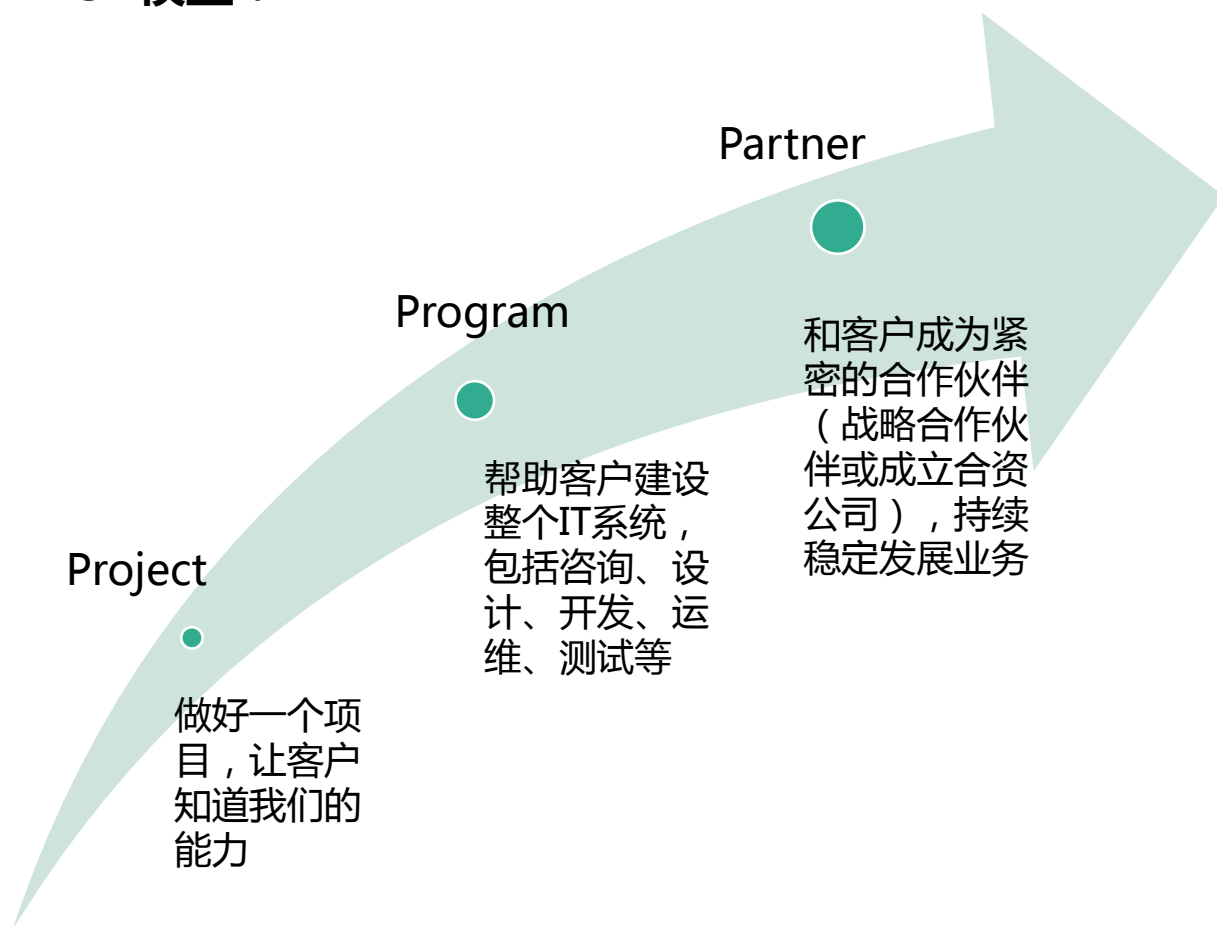
欧美细分市场 NO.2

微软全球首席供应商和全球最有价值供应商，MSIT业务唯一中国供应商

腾讯游戏最大的IT服务供应商



3P模型：



与巨人客户建立合作时间表

2014	腾讯
2012	阿里
2010	中移动
2009	华为
2005	微软
2004	中国烟草

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

- 电力物资运监管解决方案
- 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

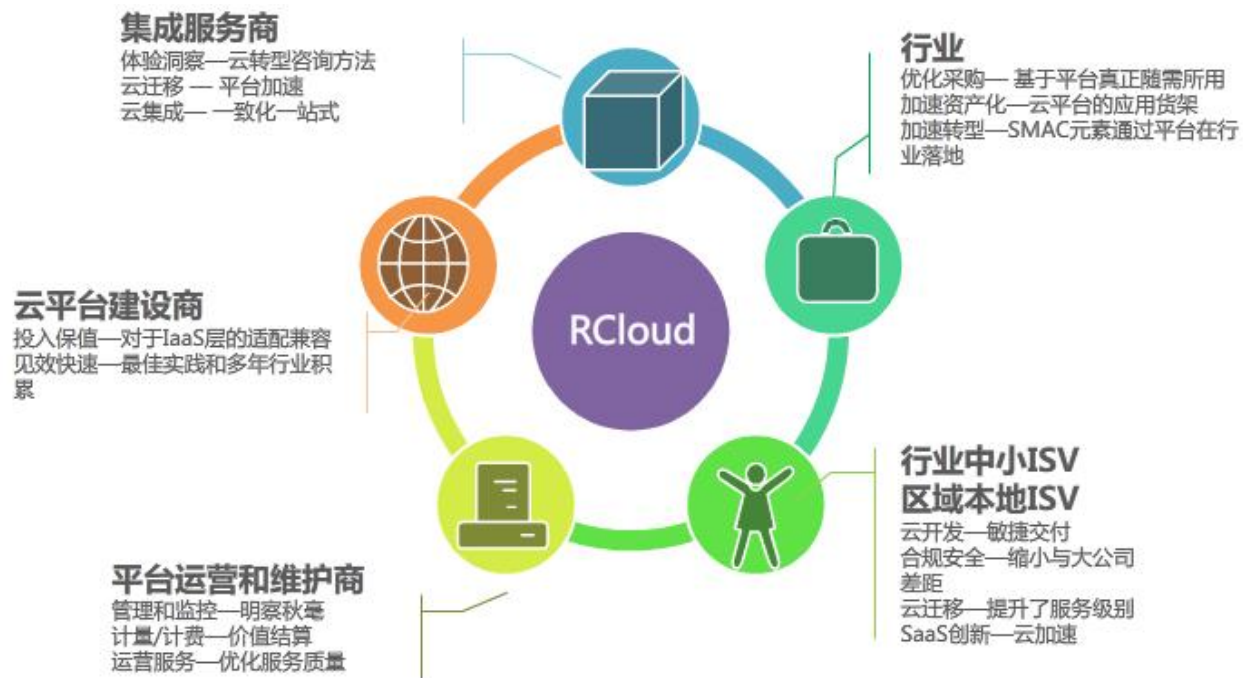
以云计算为基础的中间件平台ResourceOne® (R1)

- 广泛应用于政府，制造业等行业，成功通过可信云服务认证
- 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

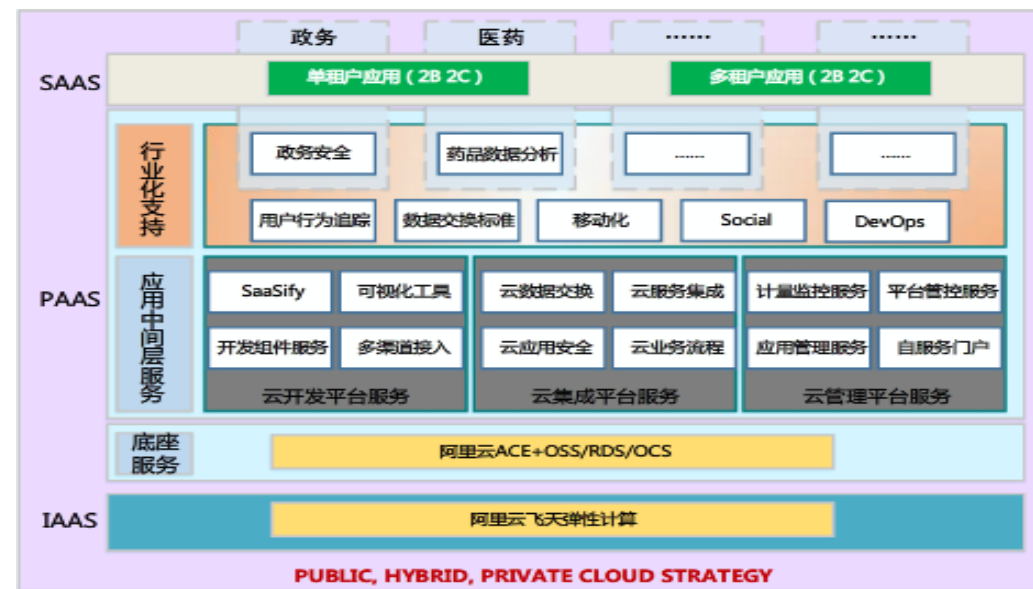
- 用于银联总中心、国家、省市的银行卡网络交换中心
- 支持跨行跨地区的银行卡联机交易

R-Cloud云平台 拉动服务新引擎



R-Cloud是中软国际推出的以阿里云计算平台为运营环境，包括云应用引擎服务、云业务流程服务、云讯息队列、云服务总线、云认证鉴权、云开发平台、云应用门户等服务模块，集云应用开发、云应用集成、运维运营等功能或服务于一体的一个面向行业的PaaS云平台，将过去的Resource 1中间件平台云化成为新兴的云计算模式，支持多种框架、语言、运行环境、云平台及应用服务。

2015年1月29日，中软国际的应用托管容器RAE（R-Cloud Application Engine）获得数据中心联盟在会员大会上发布第三批可信云服务认证，并凭借其优良的性能以及服务引发广泛关注。

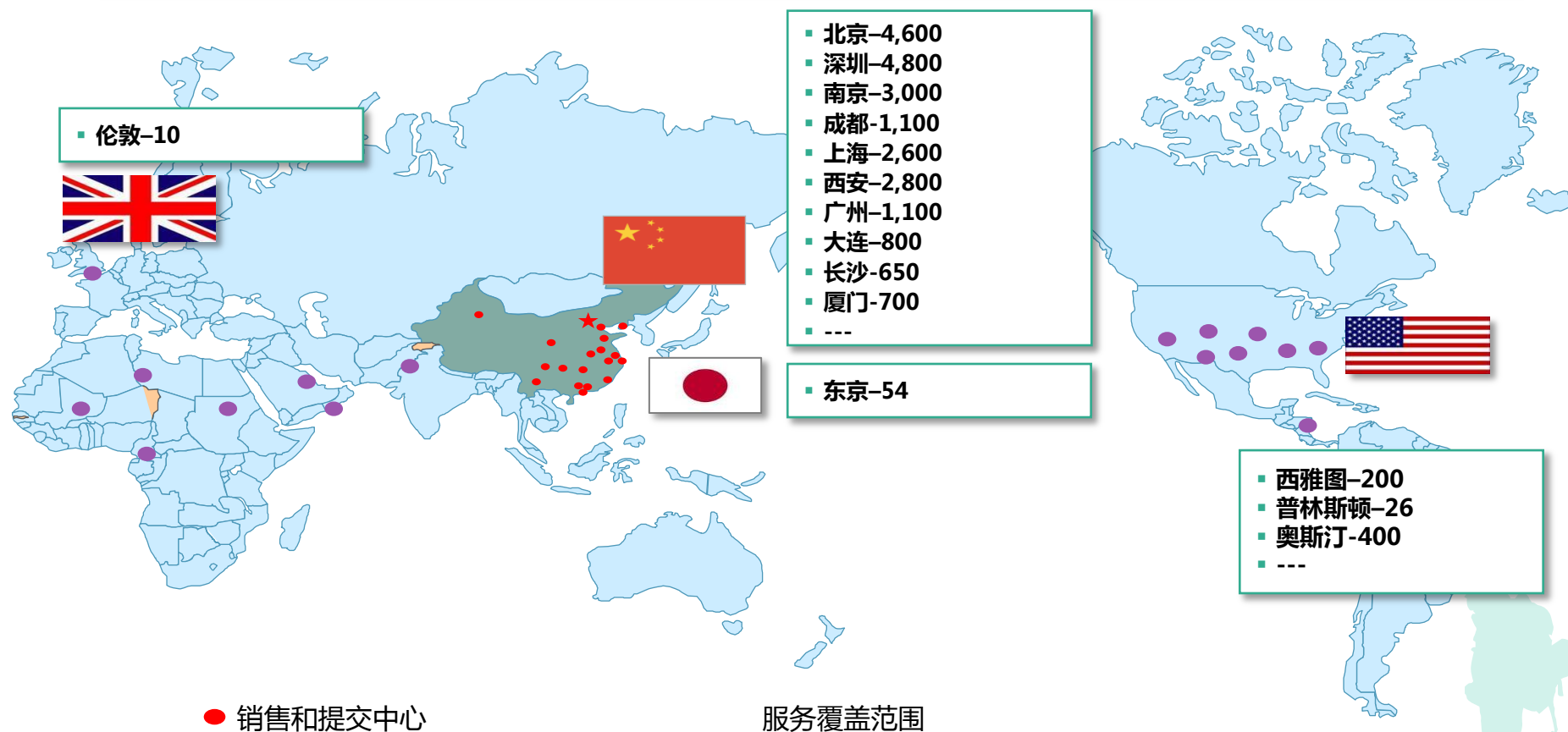


- 全球39个销售和提交中心
- 服务于100多家跨国企业客户
- 在多个行业提供多语种服务
- 服务收入（按客户总部所在地域分类）

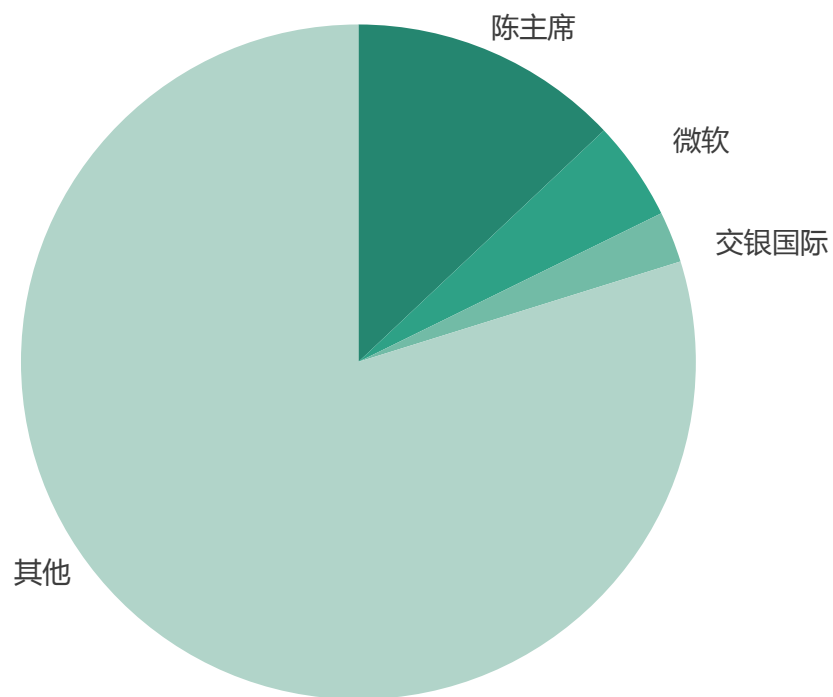
中国：75.3%

海外：24.7%

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（共计27847人）



截止2015年7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2015年7月31日	股份数	在普通股中占比
陈宇红	264,392,861	12.95%
微软	97,250,000	4.76%
交银国际	50,000,000	2.45%
其他	1,630,114,896	79.84%
总计	2,041,757,757	100.0%

一、公司简介

二、2015年中期业绩

三、2015年中期业务进展及未来发展方向

人民币千元	2015H1	2014H1	Growth
收入	2,388,751	1,937,639	23.3%
服务性收入	2,204,689	1,909,225	15.5%
归属母公司净利	139,670	101,265	37.9%
每股盈利 (人民币分)	7.23	5.45	32.7%
总资产	5,946,378	5,344,466	11.3%
总负债	(2,701,801)	(2,643,435)	2.2%
总权益	3,244,577	2,701,031	20.1%



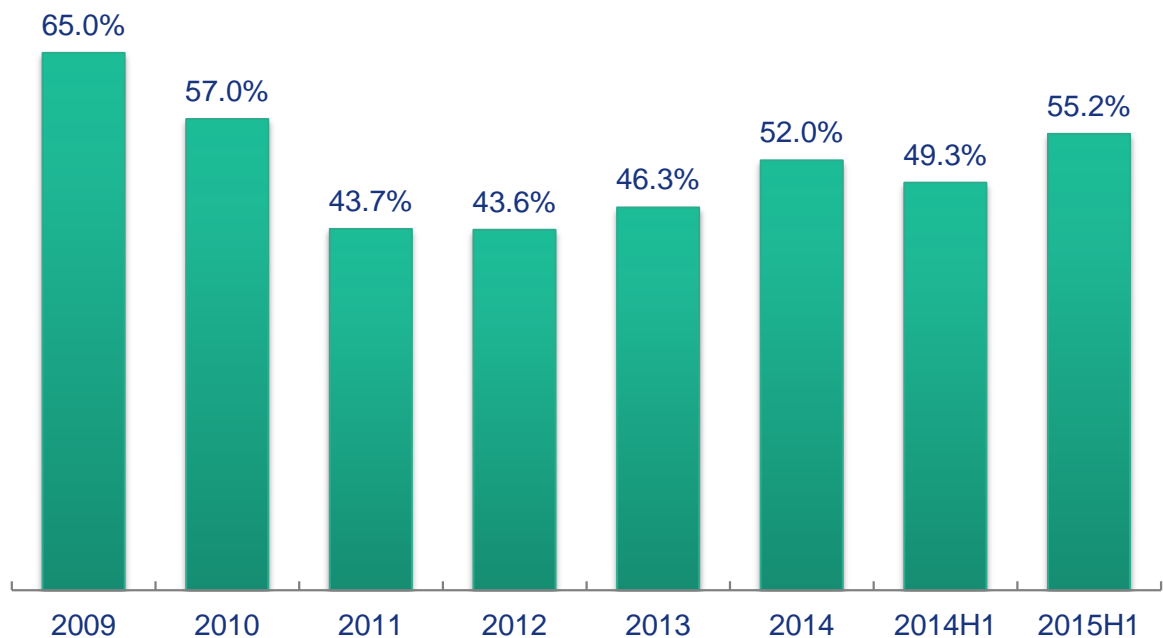
人民币 千元	收入			服务性收入			业绩		
	2015年H1	2014年H1	增长率	2015年H1	2014年H1	增长率	2015年H1	2014年H1	增长率
专业服务业务(PSG)	961,819	779,705	23%	777,757	751,291	4%	86,879	83,778	4%
外包服务业务(OSG)	1,160,716	960,495	21%	1,160,716	960,495	21%	88,637	71,574	24%
新兴服务业务(ESG)	220,487	149,991	47%	220,487	149,991	47%	25,206	16,891	49%
培训业务(ETC)	45,729	47,448	-4%	45,729	47,448	-4%	847	1,706	-50%
总计	2,388,751	1,937,639	23%	2,204,689	1,909,225	15%	201,569	173,949	16%

损益表

人民币千元	2015H1	Per Revenue %	Per Service revenue%	2014H1	Per Revenue %	Per Service revenue%	Growth%
收入	2,388,751			1,937,639			23.3%
服务性收入	2,204,689			1,909,225			15.5%
销售成本	(1,711,509)	(71.6%)		(1,356,441)	(70.0%)		26.2%
毛利	677,242	28.4%	30.7%	581,198	30.0%	30.4%	16.5%
其他收入	12,899	0.5%	0.6%	20,920	1.1%	1.1%	(38.3%)
销售成本	(110,631)	(4.6%)	(5.0%)	(102,160)	(5.3%)	(5.4%)	8.3%
行政开支	(339,572)	(14.2%)	(15.4%)	(299,977)	(15.5%)	(15.7%)	13.2%
呆账拨备	(309)	(0.01%)	(0.01%)	(298)	(0.02%)	(0.02%)	3.7%
摊销	(46,326)	(1.9%)	(2.1%)	(40,350)	(2.1%)	(2.1%)	14.8%
财务费用	(39,565)	(1.7%)	(1.8%)	(35,528)	(1.8%)	(1.9%)	11.4%
应占联营公司业绩	583	0.02%	0.03%	363	0.02%	0.02%	60.6%
除税前溢利	154,321	6.5%	7.0%	124,168	6.4%	6.5%	24.3%
税项	(11,261)	(0.5%)	(0.5%)	(9,080)	(0.5%)	(0.5%)	24.0%
本期溢利	143,060	6.0%	6.5%	115,088	5.9%	6.0%	24.3%

十大客户占比

■ 前十大客户%



客户分析

- 2015年中期，前五大客户的服务性收入占集团总服务性收入的比例为49.4%（2014年中期为44.2%）。
- 2015年中期，前十大客户的服务性收入占集团总服务性收入的比例为55.2%（2014年中期为49.3%）
- 2015年中期，集团拥有服务性收入在600万以上的客户为83家。

资产负债表

RMB' 000	2015.6.30	2014.12.31
流动资产		
存货	40,523	31,991
贸易及其他应收账款	1,614,261	1,315,781
预付租赁款项	968	1,009
合约工程应收客户款项	1,741,143	1,410,425
关连公司欠款	1,588	944
已抵押存款	60,777	22,370
银行结存及现金	554,235	811,435
	4,013,495	3,593,955
非流动资产		
物业、厂房及设备	526,862	335,803
无形资产	308,285	325,458
商誉	983,298	983,298
于联营公司之权益	12,712	9,629
可供出售投资	49,122	43,256
预付租赁款项	40,011	40,474
衍生金融工具	1,074	1,074
递延税项资产	11,519	11,519
	1,932,883	1,750,511

RMB' 000	2015.6.30	2014.12.31
流动负债		
贸易及其他应付账款	856,963	771,852
应付票据		35,791
合约工程应付客户款项	127,811	212,205
欠关连公司款项	23,392	16,708
应付股息予股东	73	73
应付税项	39,107	52,651
借款	1,269,860	1,240,190
	2,317,206	2,329,470
流动资产净值	1,696,289	1,264,485
总资产减流动负债	3,629,172	3,014,996
非流动负债		
递延税项负债	19,294	19,294
收购附属公司之应付代价	38,900	38,900
可换股票据	97,321	193,771
借款	229,080	62,000
	384,595	313,965
	3,244,577	2,701,031
资本及储蓄		
股本	94,493	88,014
股份溢价	2,093,971	1,686,561
储蓄	841,580	722,804
本公司之权益持有人应占权益	3,030,044	2,497,379
非控股权益	214,533	203,652
总权益	3,244,577	2,701,031

一、公司简介

二、2015年中期业绩

三、2015年中期业务进展及未来发展方向

大客户+大行业

大客户（如华为）和大行业（如金融）客户自身经济实力雄厚，有切实的需求、充裕的资金、很强的技术和管理能力，对供应商要求越来越高，属流程、质量敏感型业务，需要以**技术和专业服务能力**构建核心竞争力。

线下

技术和专业服务集团 TPG

愿景

成为立足中国、服务全球、行业领先的全链条技术服务供应商，成为ITS领域的华为！

使命

坚持以客户为中心，坚持与价值客户战略合作不动摇，把握技术变革，特别是“云技术”发展带来的机遇，构建全链条、高质量、高效率、具有综合优势和行业特色的技术服务能力，持续开拓全球技术服务市场，成为客户长期、稳定、可信赖的合作伙伴。

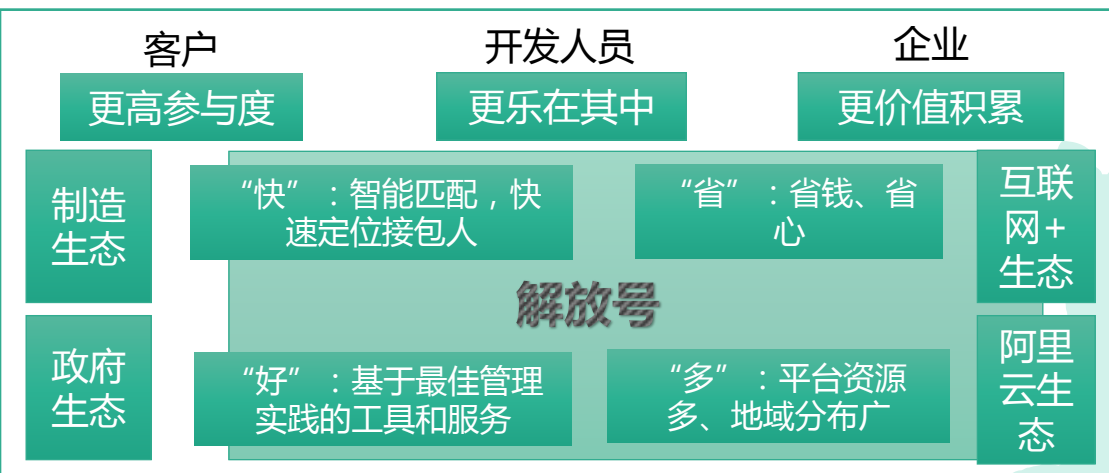
长尾分散市场

客户对IT依赖度相对低，持续性差，是典型的长尾市场（如政府、制造），属价格敏感型业务，用Jointforce平台以租的成本去应对租的市场，整合社会资源、底价成交，以**互联网组织方式**构建核心竞争力。

线上

互联网ITS集团 IIG

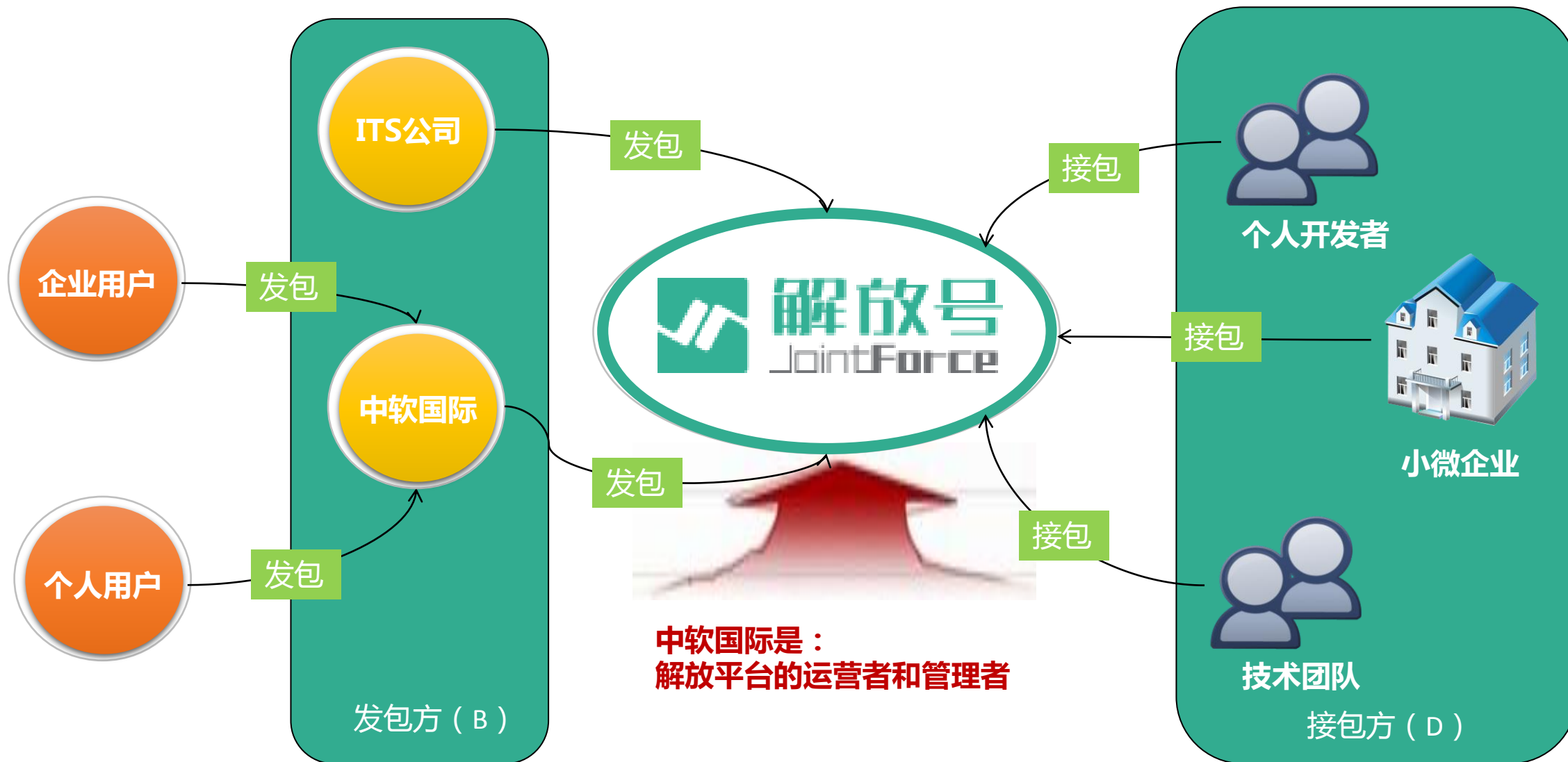
“解放号”既是一个通过可信人脉组织、由最佳管理实践背书的IT服务众包平台，也将是一个海量解决方案研发、实施和集成的工作平台。通过建立IT服务生态圈，帮助IT服务企业有效利用社会资源组织项目提交，为客户提供“快，省好多”的可信IT服务。



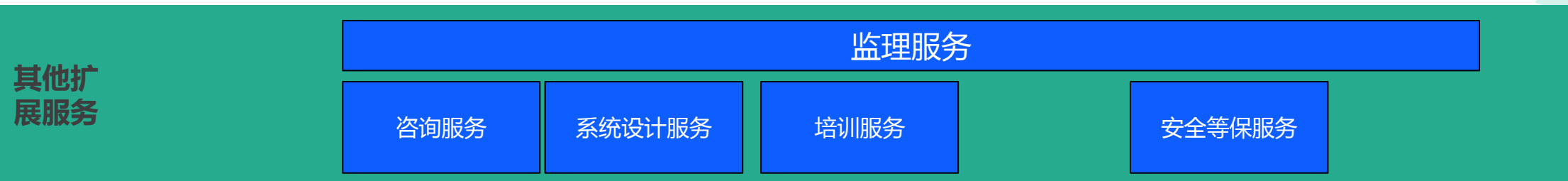
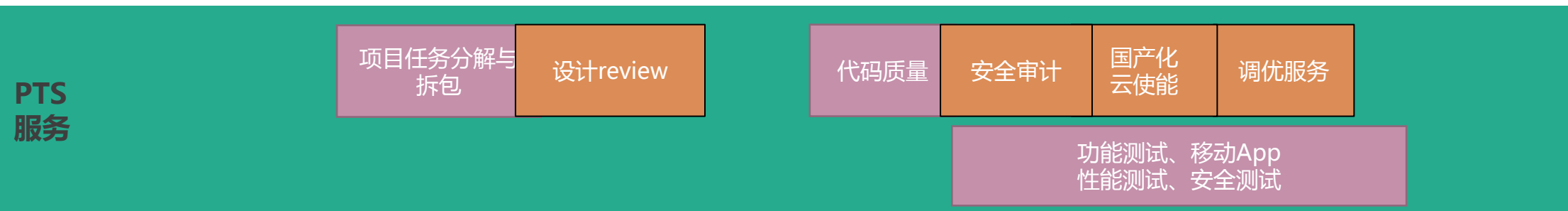
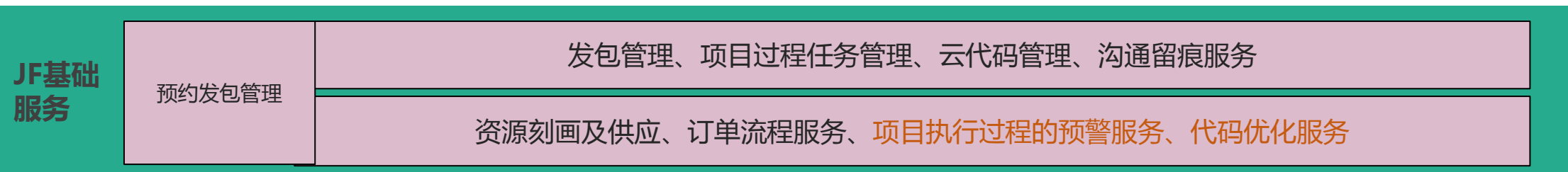
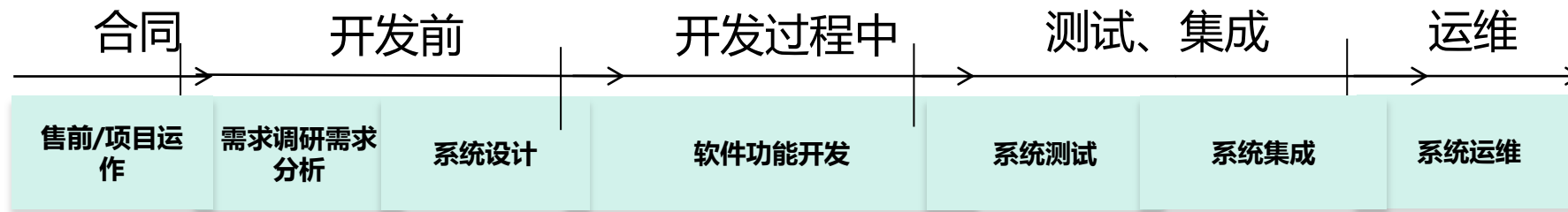
1

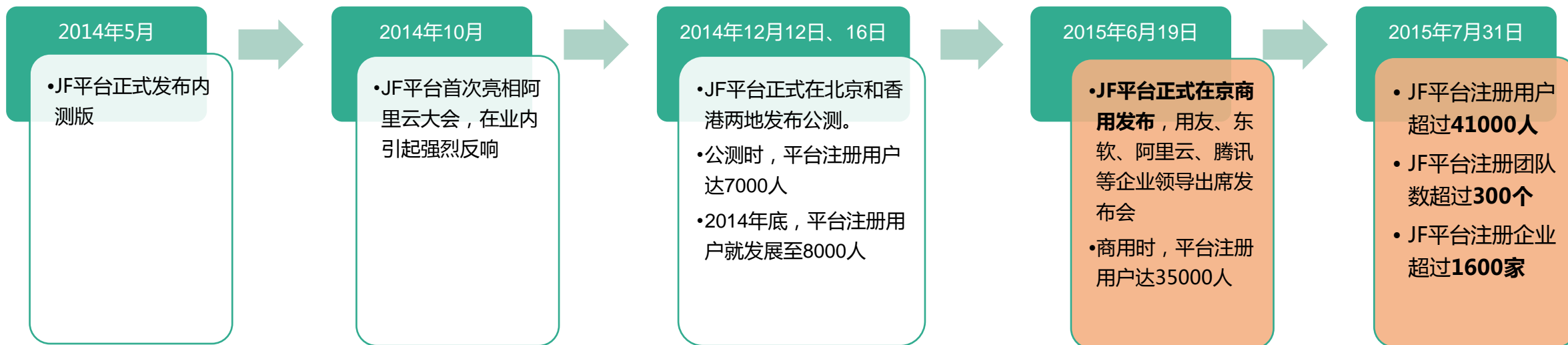
基于“解放号”，展开线上业务

解放 (joint Force) 平台运作原理



解放号为IT项目提供全过程服务



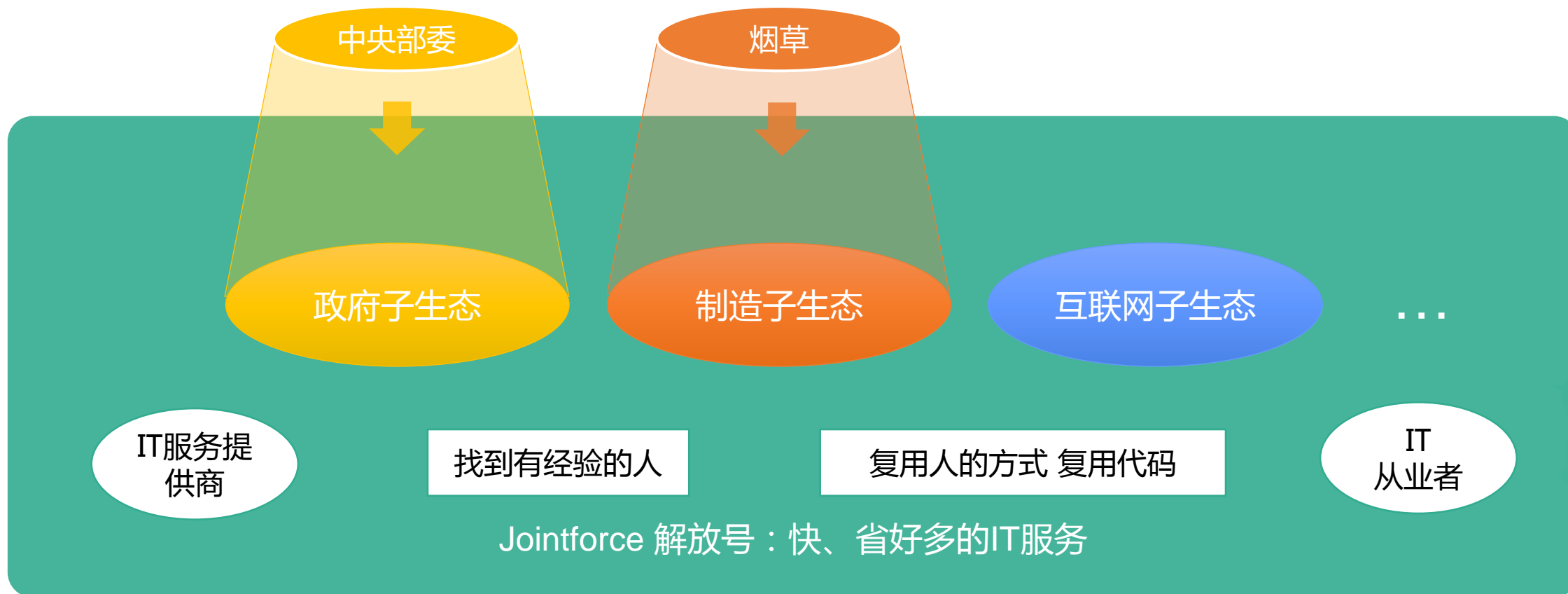


2015年解放号的工作方向是：

平台业务量出现替代性增长的确切态势。这里的替代，是指以平台模式发展业务的替代模式，即业务增长所对应的人数增长是非线性的，前者应远高于后者。

与此同时，建设JF生态以及针对不同行业的子生态，我们首先将从政务云和工业互联网两个长尾市场的子生态开始。

1. 充分利用现有政府、烟草、移动等种子业务优势，通过JointForce平台聚拢IT服务提供商及IT从业者，实现产业效率提升，放大并打造政府、制造、互联网+等子生态，稳固JointForce江湖地位。
2. 设计基于“解放号”IT服务众包平台资源支撑的“中小企业互联网+加速器”产品服务模式，为成长型中小企业管理改进和转型升级提供基于腾讯微信企业号的中小企业公共服务直达、企业IT轻应用、企业IT需求定制开发、政府企业服务等一系列信息化产品和服务，首站落户温州，引入4000多家企业入驻“解放号”。



大型IT在线学习社交平台——“宅客学院”

于2015年7月22日在大连公测发布。

目标：年底宅客学院注册 用户达到10万人，为解放号供应1万人。



“杰客” 辅导 “宅客”

“杰客” 通过平台为 “宅客” 提供一对一学习辅导服务，进行技术或职业规划指导。

“宅客” 成长为 “杰客”

“宅客” 通过在 “宅客学院” 的学习培训成长为 “杰客”，工作就是 “上班” 或 “上解放号”。

供应链金融服务

杰社群工作平台系统 交付保障系统

- 通过杰社群工作平台系统数据积累，可评估出创业团队、创业小微企业的业务量、业务提交水平、客户信誉等情况；
- 通过交付保障系统数据积累，可评估出创业小微企业的交易量、支付信用和现金流等情况。

大数据分析系统

- 全面深入评估创业团队及创业小微企业信用等级水平，**极大降低贷款信用风险，为创业小微企业信用贷款提供有力凭证。**

供应链金融服务

- 通过提供资金或引入外部资金的方式，**提供供应链金融服务。**

2

与华为合作升级，整合线下业务

软件外包

阶段一：“赢得华为信任”
稳定、持续发展外包业务

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

FY15 市场40亿

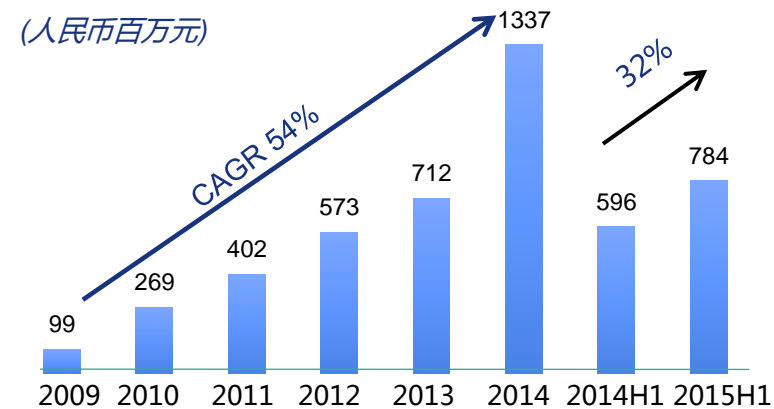


- ASP授权服务
- CSP认证服务
- 金融系统部大数据联盟核心伙伴
- 唯一的DSV认证供应商
- 移动支付领域合作-“移动钱包”
(巴基斯坦、加纳、毛里求斯、肯尼亚)

新服务、新行业 新区域

华为业务收入

(人民币百万元)



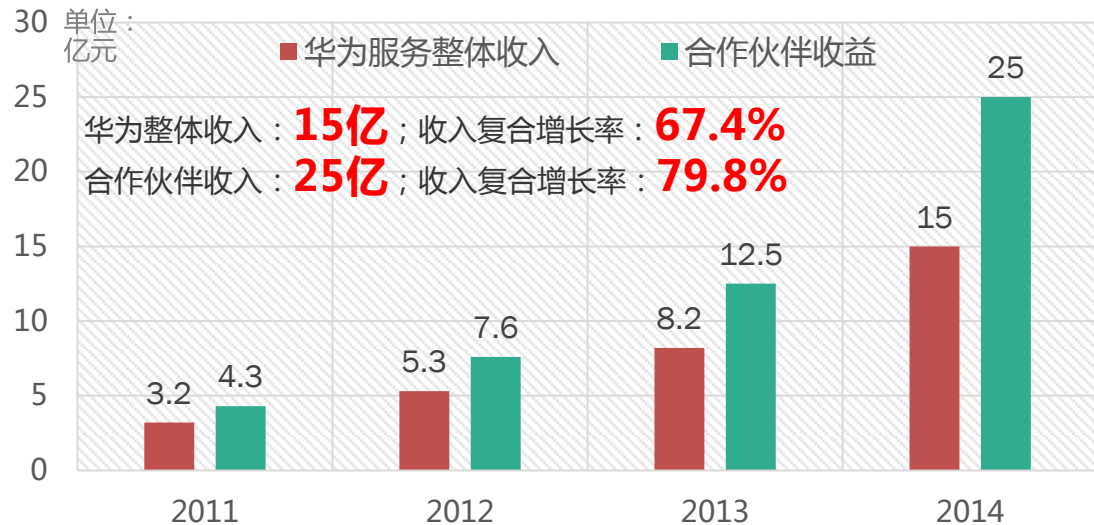
■ 2012年4月，与华为组建的合资公司正式挂牌，合资公司进入实质运作阶段。

■ 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，在制造、金融等多个行业，与华为企业业务集团在云计算、网络安全、工业4.0等领域展开深入合作，获取新的业务增长点。

■ 2015年上半年，在华为基础网络业务中占据绝对优势，消费者业务规模同比翻番，在2012实验室业务中，向下一代核心技术领域发展。在软件服务业务中，移动支付领域技术领先；在企业业务方面，配合华为公有云战略，与华为全面开展合作。

发展潜力：华为大服务在中国区企业市场预期

华为企业业务组建以来中国区市场增长良好



未来华为企业中国区服务收入发展趋势： 实现合作伙伴大服务**10倍**增长



现阶段，客户关注的不仅是产品，更多的是关注其业务的应用和服务。在此趋势下，2019年中国市场ICT预测总体投资6800亿，服务投资2200亿，华为与合作伙伴可参与服务空间为**710亿**。

从行业层面看，在金融保险业，互联网的金融主体对传统金融产生了巨大的冲击，数据已经作为战略性的资产。2014年，招商银行与华为合作建设大数据分析应用平台，当年招商银行挖掘的小型客户中有80%来源于此大数据分析平台的分析结果。业务专家预测，在未来面向金融保险行业，大数据分析以及数字的挖掘投资增长会超过百分之百。在政府和公共事业行业，随着云计算和互联网技术的应用，在政府行业有超过85%的公共服务将利用社交媒体开展，这一趋势必将带来原有ICT系统向云架构的转型，针对这方面的服务和应用也会有爆发式的增长。此外，在这方面未来5年将会有56%的中小企业从购买设备转到购买ICT的服务转变，这一切都说明了服务的重要性。

华为企业业务覆盖：

- ICT基础设施产品链条齐全
 - IT类：服务器、存储、云计算、大数据、数据中心、机房...
 - 网络类：交换机、路由器、传送网、接入网、网络安全、企业无线...
 - UC&C：视讯、UC、视频监控...
- ICT主流产品品牌影响力

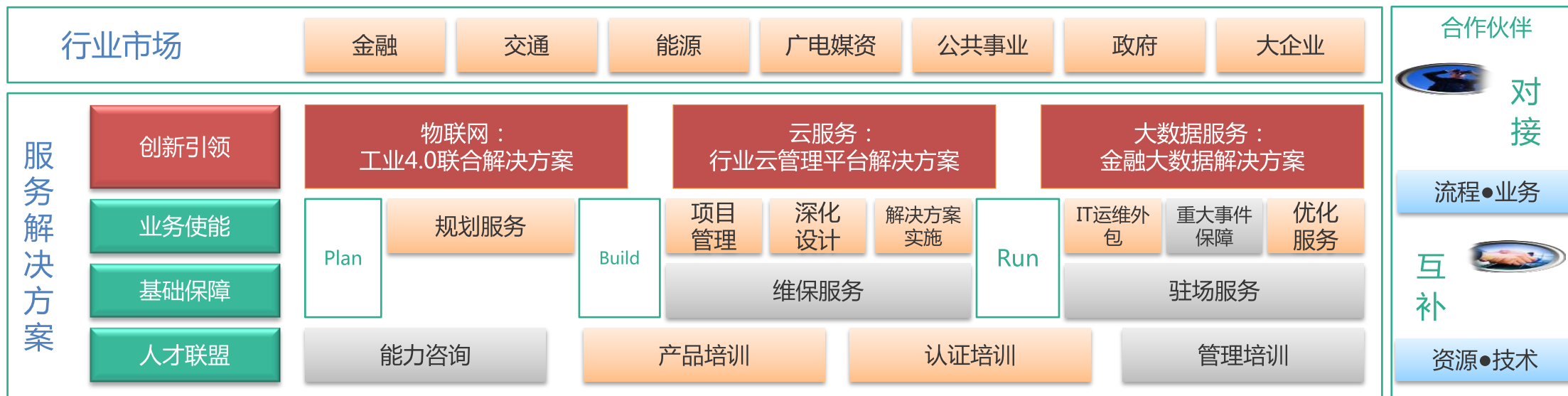
业务目标：

成为华为大服务生态系统中坚力量，提供基于华为产品的集成服务、定制服务，携手华为创新云计算和大数据方向行业联合解决方案。

中软国际企业业务积累：

- 多年行业耕耘
 - 制造、金融、政府、能源...
- 专注行业应用解决方案的研发与服务
- 外包培养的华为产品能力

华为大服务产品架构——开放、合作、创新、引领



我们的角色和地位

- 中移动互联网基地核心供应商
- 中移动三新融合通信业务APP的核心供货商
- 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

2015年度进展

- **飞信**：中标飞信2015-2016年度无线产品子项目，飞信项目逐渐向融合通信过渡，标志公司移动技术全方位能力的拓展。
- **融合通信**：正在实施融合通信项目，标志着公司业务已深入到中国移动核心技术层面。
- **139邮箱**：已成功实施139邮箱手机客户端业务运营支撑项目，公司将进一步深化邮箱的服务型应用，扩大用户规模、增强用户使用粘性。
- **统一支付**：成功签约并实施中移动统一支付平台三期项目，该项目主要围绕中移动有价卡充值、物联网充值、飞信充值、流量充值、第三方支付充值、融合支付等方面建设，未来有望在融合通讯、流量经营、积分经营、大客户经营方面发挥更大的作用。

目前与中国移动的合作点

飞信	移动音乐	移动商城	移动阅读	移动搜索
	Mobile Music Fetion	Mobile Market	Mobile Read Cooperated with Xinhua News Agency	
融合通信	中国移动通信 CHINA MOBILE			移动门户
移动电视	Mobile TV Mobile Wallet	无线城市 和生活	Mobile Video 139 邮箱 139 mail	移动影音
	统一支付	无线城市、和生活	移动邮箱	

整合Catapult，拓展海外微软云业务

- Catapult开发的「Solutions as a Service」服务已经取得突破性进展，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，年初成功开发了一款基于微软云Azure上搭建的企业云门户“Fuse”，产品刚刚发布就立即获得从事自动识别和数据采集的日本上市客户SATO的订单。
- SaaS新产品Frontline已完成测试，即将问世，这款产品是通过将某些典型的管理功能自动化，使业务和IT运营更有效率。

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

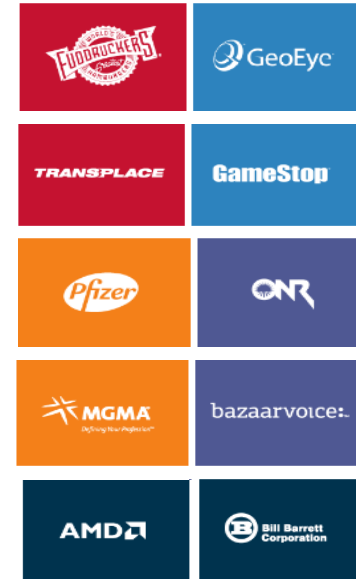
专业解决方案咨询服务能力

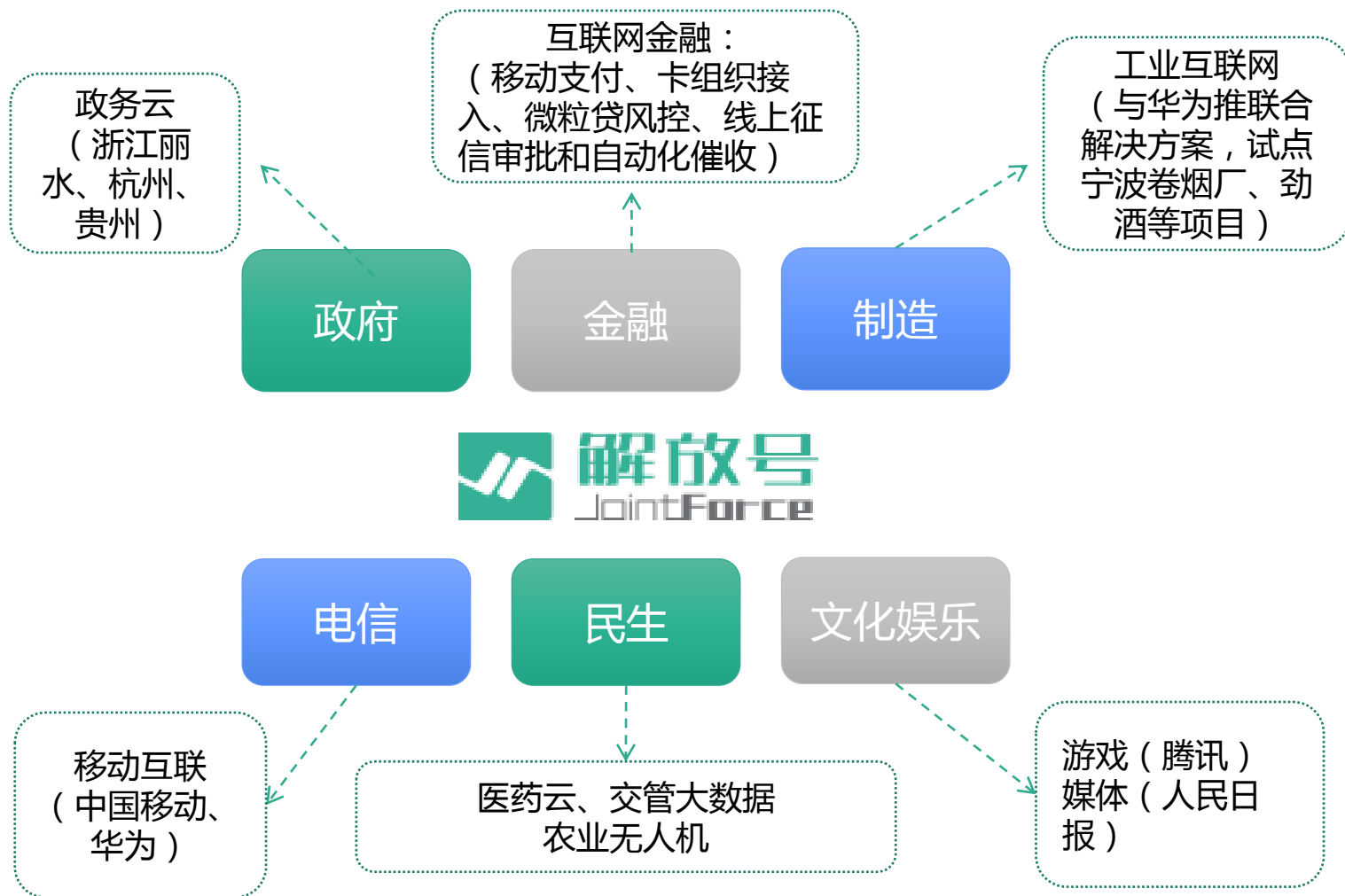
基本设施
管理能力

CS&S
中软国际

- 是微软在中国的第一家「全球首席供货商」
- 是微软全球最有价值供货商
- 是微软在中国的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





巨头伙伴



