

中软国际有限公司 (354.HK)

2015年业绩
投资人路演材料

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年度财务表现

三、公司业务进展及未来发展方向

四、投资亮点

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。

线下(74.1%)

线上(25.9%)

TPG 技术和专业服务集团

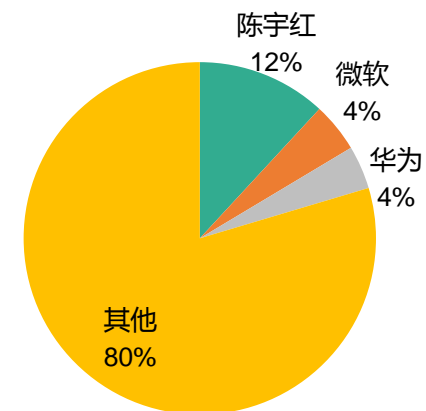
- 大客户+大行业
- 实力雄厚
- 资金充裕
- 对供应商要求高
- 流程、质量敏感业务

IIG 互联网IT服务集团

- 长尾分散市场
- 价格敏感业务

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	61.5亿港币
已发行股份	21.52亿股

股权结构





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	



公共服务：

公共交通细分市场	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清分清算系统	
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， 微软的中国本地化服务最大供应商	
腾讯游戏最大的IT服务供应商	



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

广泛的蓝筹客户基础



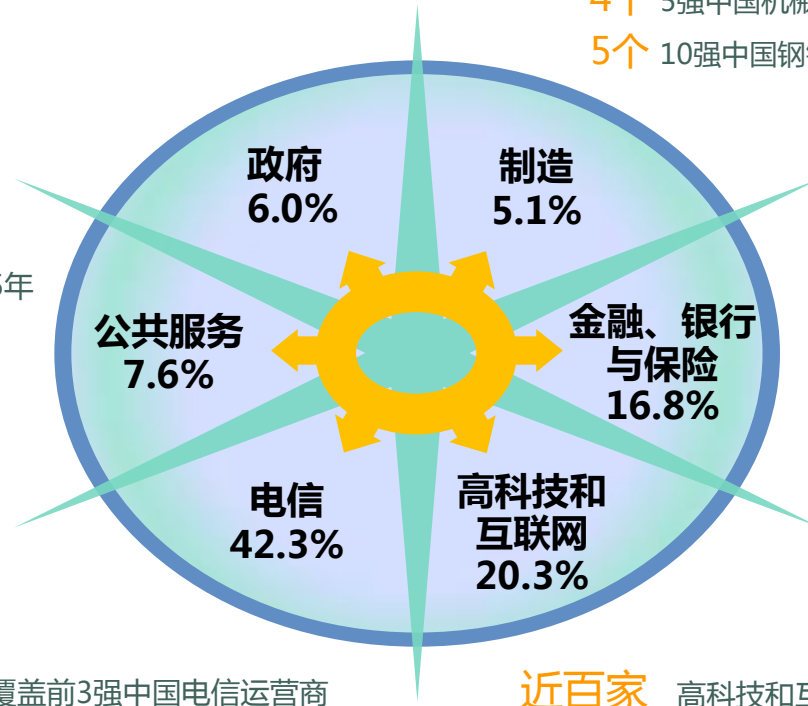
20个 中国政府部委级机构
6个 “十二金” 工程

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
- 宁波
- 厦门
- 长春
- 重庆
- 杭州
- 青岛
- 成都
- 兰州
- 南昌
- -----

轨道交通清分清算业务，中标2015年度国内的**全部四个**招标项目（兰州、厦门、长春、贵阳）
已经覆盖超过**30个**城市



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



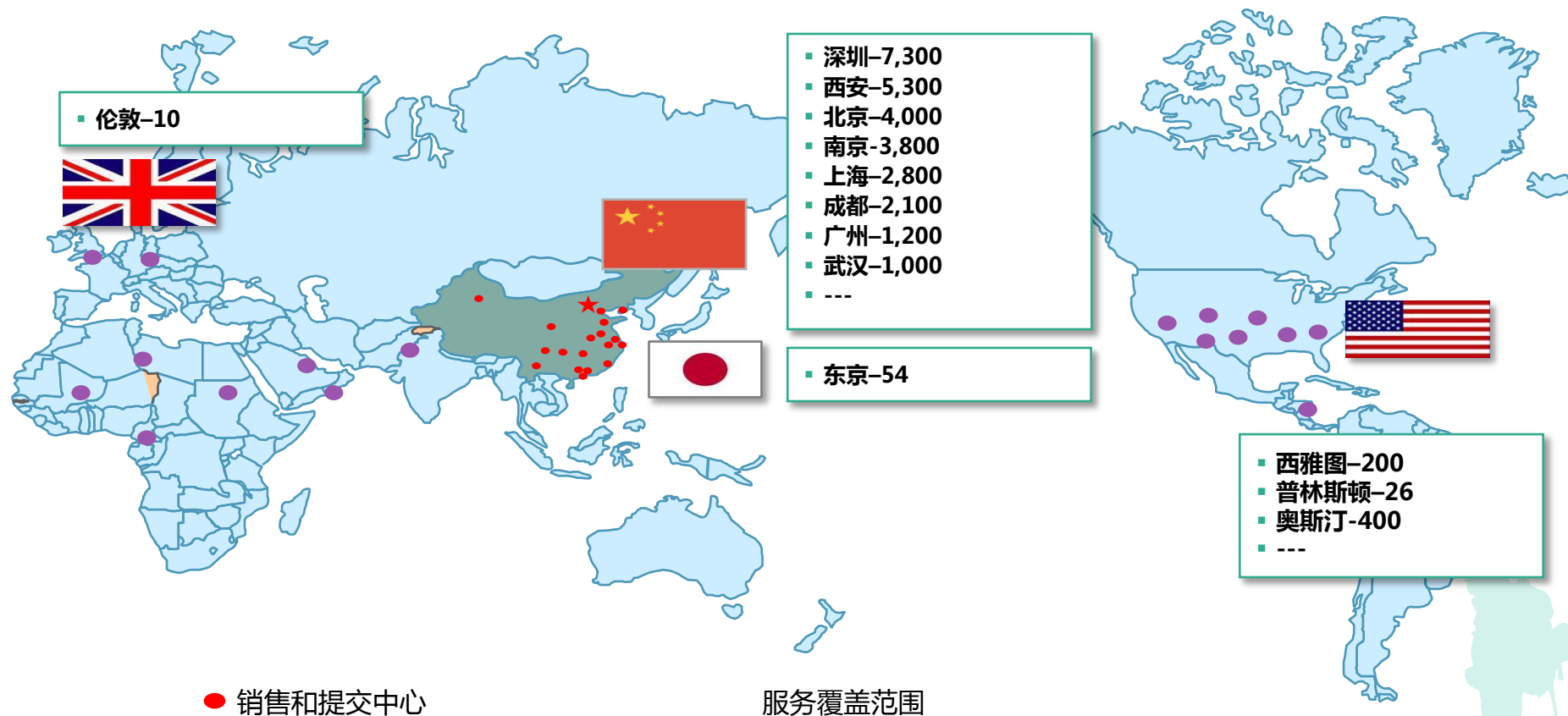
3P模型：



- ◆ 烟草产品的生产、物流和销售的全方位IT解决方案
- ◆ 微软产品的汉化，前期研发测试和对其主要客户技术咨询服务等
- ◆ 华为八大产品线的外包合作，云和大数据方向的研发以及海外云支付系统项目的合作
- ◆ 中移动融合通信和139邮箱的手机客户端开发和测试；统一支付的开发和测试
- ◆ 与阿里云进行云迁移、政务云、医药云等方面的合作
- ◆ 与腾讯在游戏测试和各类动应用开发方面的合作

- 全球48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

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（截至2015年底，共计31504人）



一、公司简介

二、2015年度财务表现

三、公司业务进展及未来发展方向

四、投资亮点

人民币千元	2015	2014	Growth
收入	5,129,111	4,429,202	15.8%
服务性收入	4,831,722	4,147,015	16.5%
经营溢利 (EBIT)	512,503	381,624	34.3%
调整后经营溢利 (扣除非经营因素&一次性影响) *	467,159	370,891	26.0%
归属母公司净利	280,056	200,038	40.0%
调整后归属母公司净利 (扣除非经营因素 &一次性影响) *	251,283	189,954	32.3%
经营活动产生之现金流净额	259,561	74,796	247.0%

*调整后经营溢利和调整后归属母公司净利的调整明细请见下页

调整明细

人民币千元	2015	2014	Growth
经营溢利 (EBIT)	512,503	381,624	34.3%
处置子公司股权&出售可供出售投资之收益	-111,724	-27,568	
以前年度有关出售可供出售投资之坏账拨备	26,568	-	
购股权开支	13,637	16,906	
公平值变动产生收益/损失	-2,209	-764	
美元贷款之汇兑损失	28,384	693	
经营溢利 (扣除非经营因素&一次性影响)	467,159	370,891	26.0%
归属母公司净利	280,056	200,038	40.0%
处置子公司股权&出售可供出售投资之收益	-111,724	-26,919*	
以前年度有关出售可供出售投资之坏账拨备*	25,944	-	
处置子公司股权收益相关之所得税	17,195	-	
购股权开支	13,637	16,906	
公平值变动产生收益/损失	-2,209	-764	
美元贷款之汇兑损失	28,384	693	
调整后归属母公司净利 (扣除非经营因素&一次性影响)	251,283	189,954	32.3%

*扣除非控股权益之影响。

人民币 千元	收入			服务性收入			业绩		
	2015年	2014年	增长率	2015年	2014年	增长率	2015年	2014年	增长率
技术与专业服务集团 (TPG)	3,780,692	3,237,830	16.8%	3,578,708	3,049,725	17.3%	300,814	246,551	22.0%
互联网IT服务集团 (IIG)	1,348,419	1,191,372	13.2%	1,253,014	1,097,290	14.2%	128,574	97,645	31.7%
总计	5,129,111	4,429,202	15.8%	4,831,722	4,147,015	16.5%	429,388	344,196	24.8%



损益表



奋斗为本 成就客户
创造分享 共同成长

人民币千元	2015	Per Revenue %	Per Service revenue%	2014	Per Revenue %	Per Service revenue%	Growth%
收入	5,129,111			4,429,202			15.8%
服务性收入	4,831,722			4,147,015			16.5%
销售成本	(3,605,903)	70.3%		(3,080,046)	69.5%		17.1%
毛利	1,523,208	29.7%	31.5%	1,349,156	30.5%	32.5%	12.9%
其他收入	28,634	0.6%	0.6%	60,492	1.3%	1.4%	-51.6%
销售成本	(178,581)	3.5%	3.7%	(219,789)	5.0%	5.3%	-18.7%
行政开支	(744,516)	14.5%	15.4%	(664,752)	15.0%	16.0%	12.0%
研发成本支出	(78,066)	1.5%	1.6%	(64,161)	1.4%	1.5%	21.7%
呆账拨备	(62,055)	1.2%	1.3%	(27,103)	0.6%	0.7%	129.0%
无形资产摊销	(91,961)	1.8%	1.9%	(80,676)	1.8%	1.9%	14.0%
财务费用	(92,509)	1.8%	1.9%	(84,385)	1.9%	2.0%	9.6%
应占联营公司业绩	1,907	0.04%	0.04%	1,429	0.03%	0.03%	33.4%
处置可供出售投资&子公司股权收益	111,724	2.2%	2.3%	27,568	0.6%	0.7%	305.3%
公平值变动收益	2,209	0.04%	0.05%	764	0.02%	0.02%	189.1%
除税前溢利	419,994	8.2%	8.7%	297,239	6.7%	7.2%	41.3%
税项	(87,010)	1.7%	1.8%	(42,183)	1.0%	1.0%	106.3%
年度溢利	332,984	6.5%	6.9%	255,056	5.8%	6.2%	30.6%
归属于母公司净利	280,056	5.5%	5.8%	200,038	4.5%	4.8%	40.0%

资产负债表

人民币千元	2015	2014
流动资产		
存货	30,260	31,991
贸易及其他应收账款	1,429,127	1,315,781
应收票据	8,828	-
预付租赁款项	893	1,009
合约工程应收客户款项	1,516,660	1,410,425
关联公司欠款	49,862	944
已抵押存款	44,891	22,370
银行结存及现金	1,265,831	811,435
	4,346,352	3,593,955
非流动资产		
物业、厂房及设备	537,593	335,803
无形资产	283,103	325,458
商誉	995,610	983,298
于联营公司之权益	78,857	9,629
可供出售投资	49,151	43,256
预付租赁款项	39,583	40,474
其他应收款	11,688	-
衍生金融工具	-	1,074
递延税项资产	6,516	11,519
	2,002,101	1,750,511

人民币千元	2015	2014
流动负债		
贸易及其他应付账款	940,372	771,852
应付票据	2,120	35,791
合约工程应付客户款项	87,750	212,205
欠关联公司款项	34,667	16,708
应付股息	78	73
应付税项	87,353	52,651
可换股贷款票据	89,622	-
借款	1,297,016	1,240,190
	2,538,978	2,329,470
流动资产净值	1,807,374	1,264,485
总资产减流动负债	3,809,475	3,014,996
非流动负债		
递延税项负债	20,504	19,294
收购附属公司之应付代价	39,205	38,900
可换股票据	-	193,771
借款	263,496	62,000
	323,205	313,965
	3,486,270	2,701,031
资本及储备		
股本	95,645	88,014
股份溢价	2,106,029	1,654,687
储备	1,045,531	754,678
本公司之权益持有人应占权益	3,247,205	2,497,379
非控股权益	239,065	203,652
总权益	3,486,270	2,701,031

十大客户占比

■ 前十大客户%



客户分析

- 2015年，前五大客户的服务性收入占集团总服务性收入的比例为52.7%（2014年为46.2%）。
- 2015年，前十大客户的服务性收入占集团总服务性收入的比例为60.1%（2014年为52.0%）
- 2015年，集团总共有1,662家活跃客户。
- 2015年，集团拥有服务性收入在600万以上的客户为79家。（2014年为：77家）

一、公司简介

二、2015年度财务表现

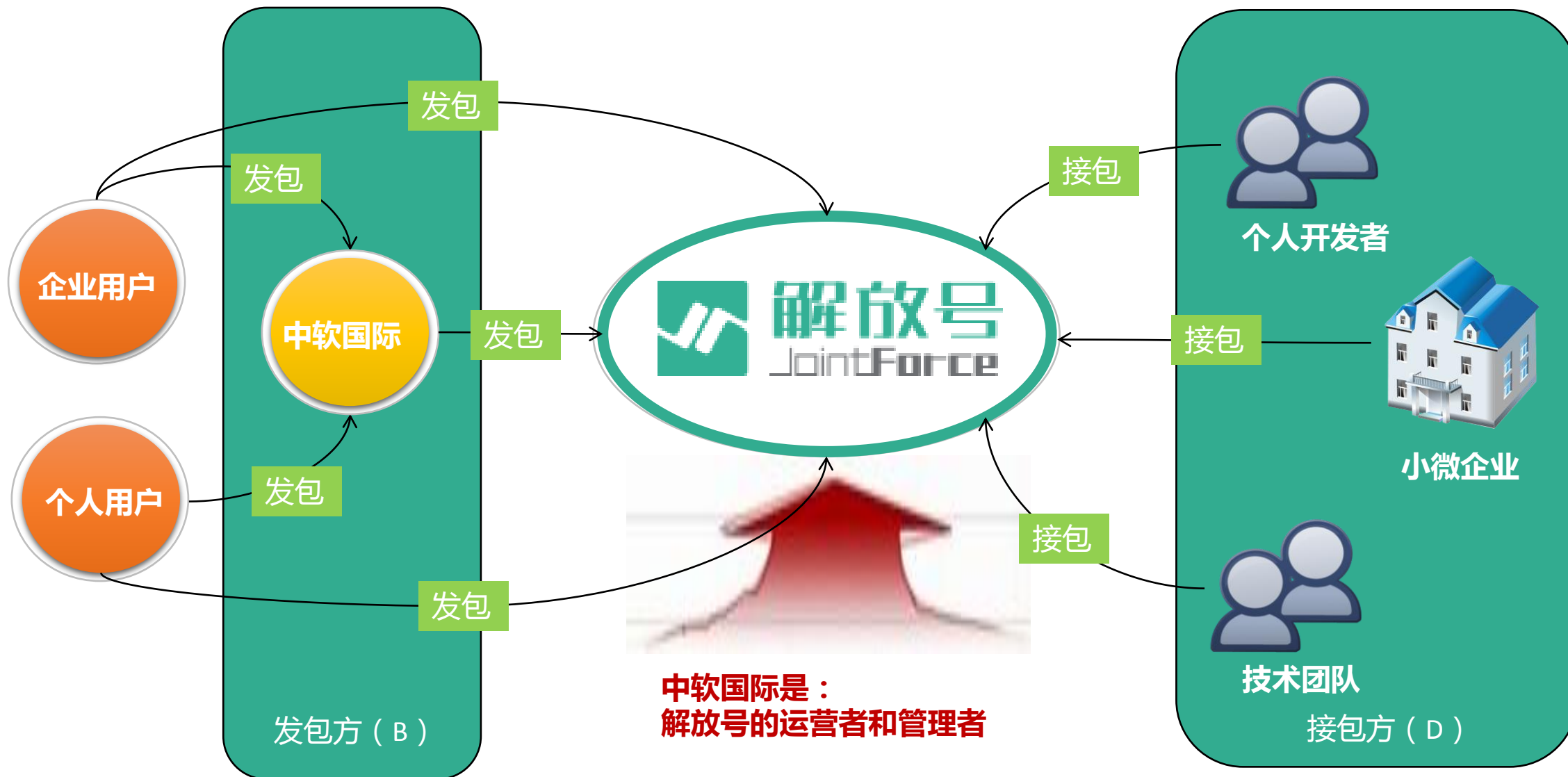
三、公司业务进展及未来发展方向

四、投资亮点

1

线上业务，聚合长尾市场

解放号 (joint Force) 运作原理



解放号的产品和服务

JointForce.com网站、JointForce手机端

发包侧 (企业)

接包侧 (个人/团队/企业)

项目监控
成员管理

询价宝

发包

资源检索

资源匹配

服务采购

交易

举荐背书

找需求、投标接活儿

团队管理

使用JF工具提高效率

人脉拓展

看微刊涨经验

发包管理、过程监控

选标、签约、验收

JF平台服务
(M+M)

刻画

资源匹配

资源查找

沟通协同

Task+

云代码

支付

JointForce平台支撑功能 (Machine)

调查

认证

资源渠道

投标举荐

风险预警

纠纷仲裁

VIP服务

JointForce 服务 (Man)

老友记

拆包

宅客

校友惠

众测

监理

一键检查

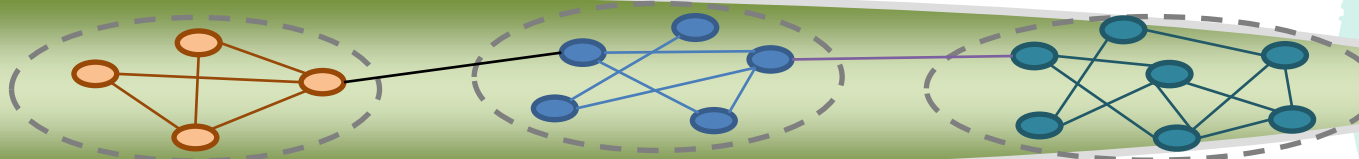
法律

SaaS服务

增值服务

生态服务

企业、工程师、团队圈子

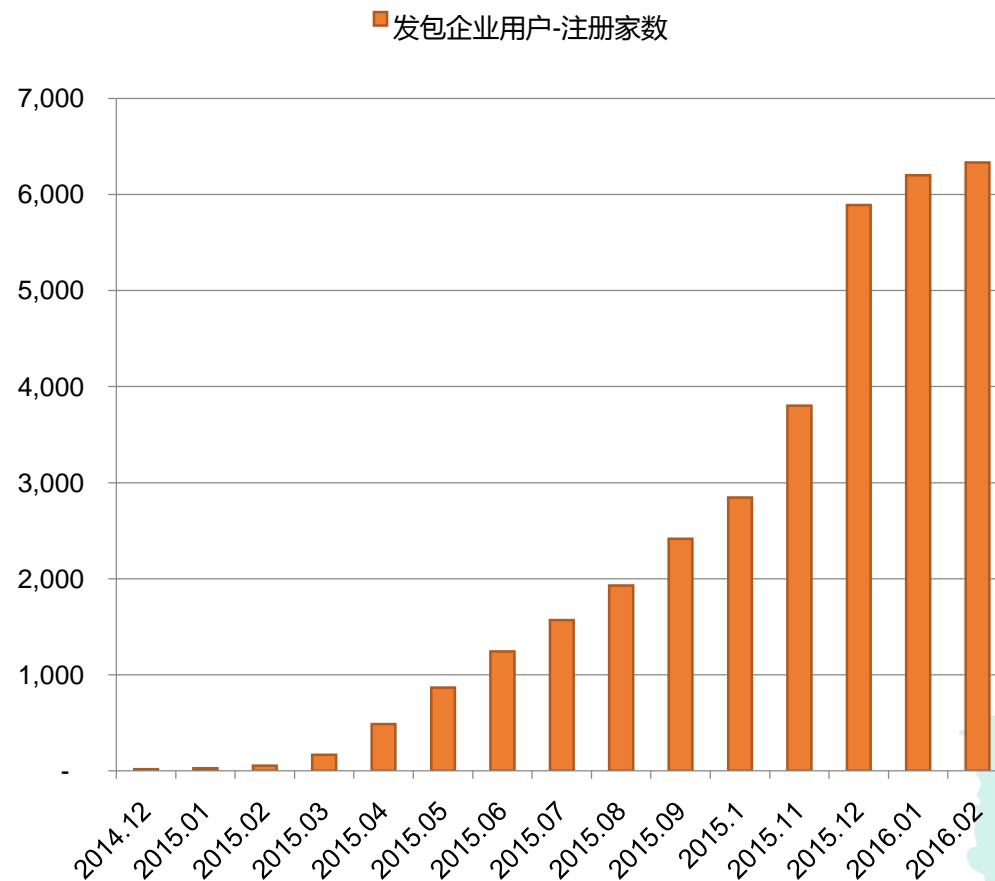
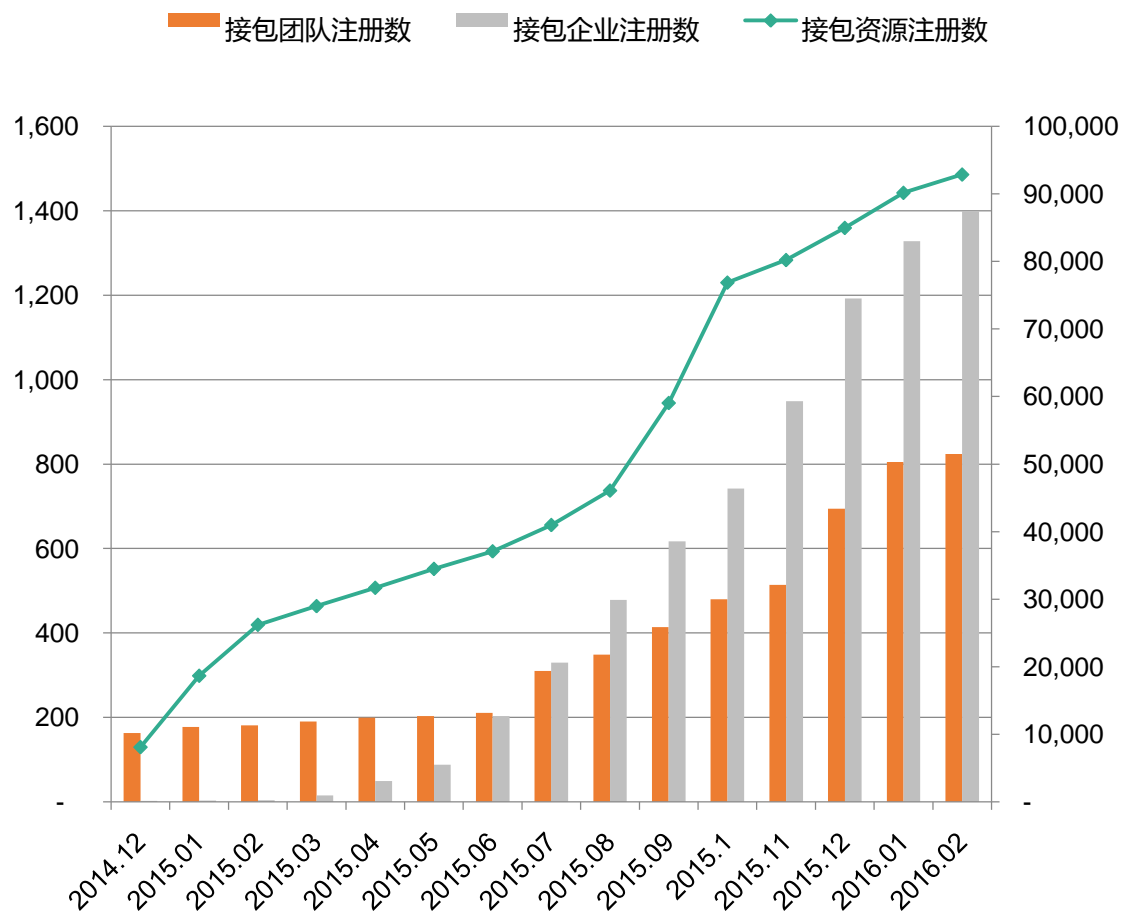


截止到2016年2月29日

- 资源注册量**80000+**，团队入驻**800+**，接包企业入驻**1300+**；
- 发包企业注册量**6000+**；
- 发包金额累计达到**1亿+**；



解放号-发展趋势

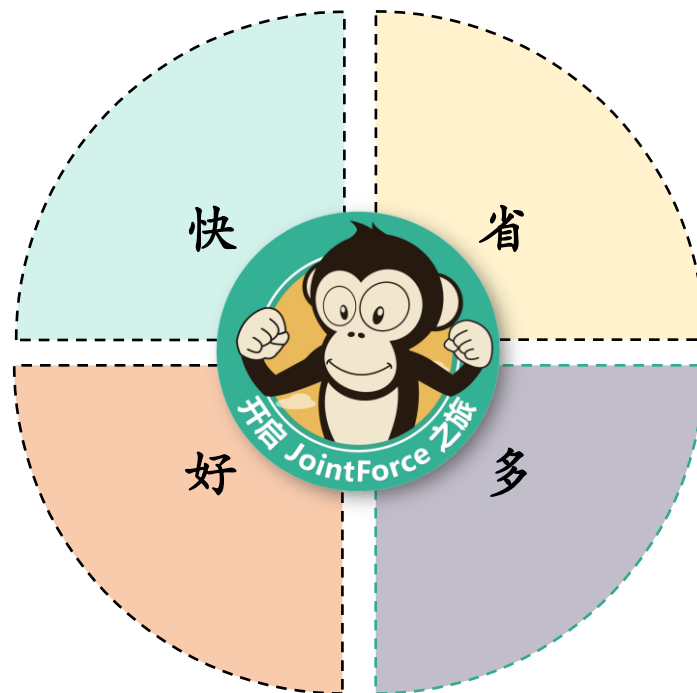




可信IT服务众包平台

- 承诺“72小时”找到对接资源
- 基于互联网的远程提交和即时响应

- **质量监控及担保**
- 免费的质量控制工具
- 详尽的IT工程师档案及项目执行和考评记录



- 平均线上项目报价**低于市场价30%**
- 客户可淘低价服务
- 公开透明省去中间环节

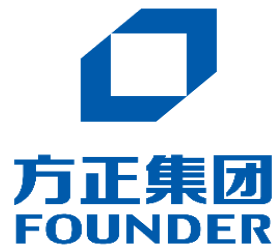
- 丰富的项目资源
- 庞大的IT工程师队伍
- 完善的社交体系



Qooco-巧口英语是一个基于互联网的B2B2C业务模式的英语口语在线教育平台。

- 巧口英语面临的问题：初创型企业为适应市场变化，需要不断增加和调整教育平台的功能，不断增加的IT开发费用让企业负担较重，“省钱”是企业迫切需要解决的问题。

- 通过和“解放号”的合作，巧口英语将自己原有分设在北京、成都和硅谷的IT人员全部裁撤，将所有的IT需求（UI/UE、数据库优化、客户关系管理，在线教育产品系统等）几乎全部和“解放号”对接，从而更加专注于自身的业务。



方正集团由北京大学于1986年投资创办，业务领域涵盖IT、医疗医药、房地产、金融、大宗商品贸易等产业。拥有五大产业集团，六家上市公司。

- 方正集团面临的问题：集团寻找资源的渠道相对较窄，很多较为紧急的任务难以及时寻找到合适的开发团队；另外，对于在线下寻找外部资源时，很多步骤和流程上不够透明，不符合集团领导管控的要求。

- 通过和“解放号”的合作，解放号能为方正集团呈现更多的社会资源，在不同团队的比价、技术和业务能力的匹配度等方面更加透明，从而提高了方正集团寻找资源的效率并实现了透明化，另一方面，选择和使用资源的成本也大大降低，在平台上发布了多个项目。

阶段1：基于项目的收费

- ◆ 撮合交易完成后收取10%佣金
- ◆ 增值服务费
- ◆ 项目分包差价收入

阶段2：拓展服务种类

- ◆ 互联网IT教育-宅客学院，6万用户
- ◆ 在线招聘和猎头服务
- ◆ 在线广告和数字营销

阶段3：供应链金融及创投

- ◆ 互联网金融：小微贷款及征信服务
- ◆ 投资并购业务，创投孵化

2

线下业务，聚焦大客户+大行业

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



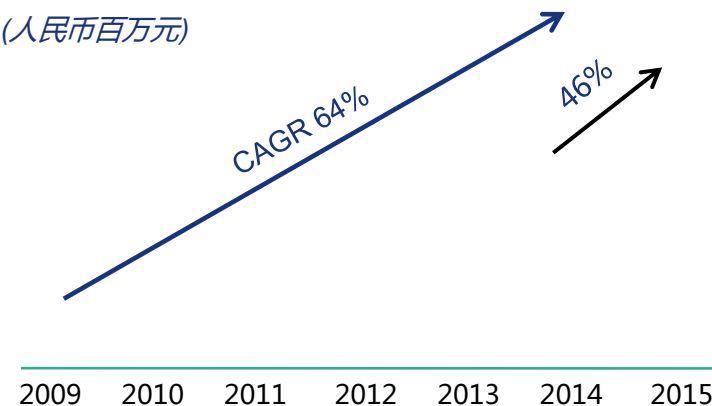
- ASP授权服务
- CSP认证服务
- 通过Huawei Ready的测试与认证
- 金融系统部大数据联盟核心伙伴
- CPS领域唯一的DSV供应商
- 移动支付领域合作-“移动钱包”
(巴基斯坦、加纳、毛里求斯、肯尼亚、埃塞俄比亚、缅甸)

新服务、新行业

新区域

华为业务收入

(人民币百万元)



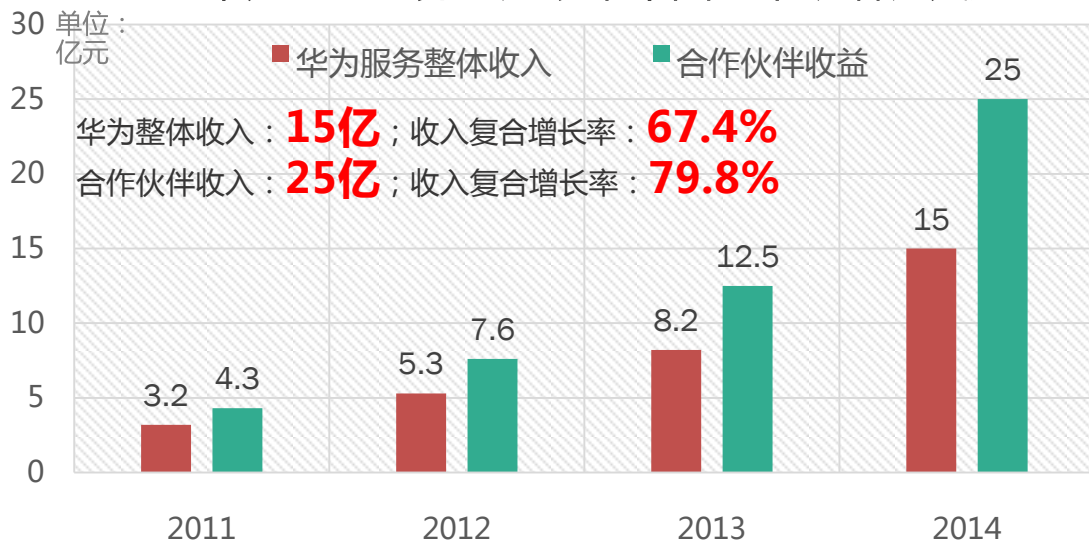
■ 2012年4月，与华为组建的合资公司正式挂牌，合资公司进入实质运作阶段。

■ 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，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。

■ 2016年2月，华为成为中软国际股东。

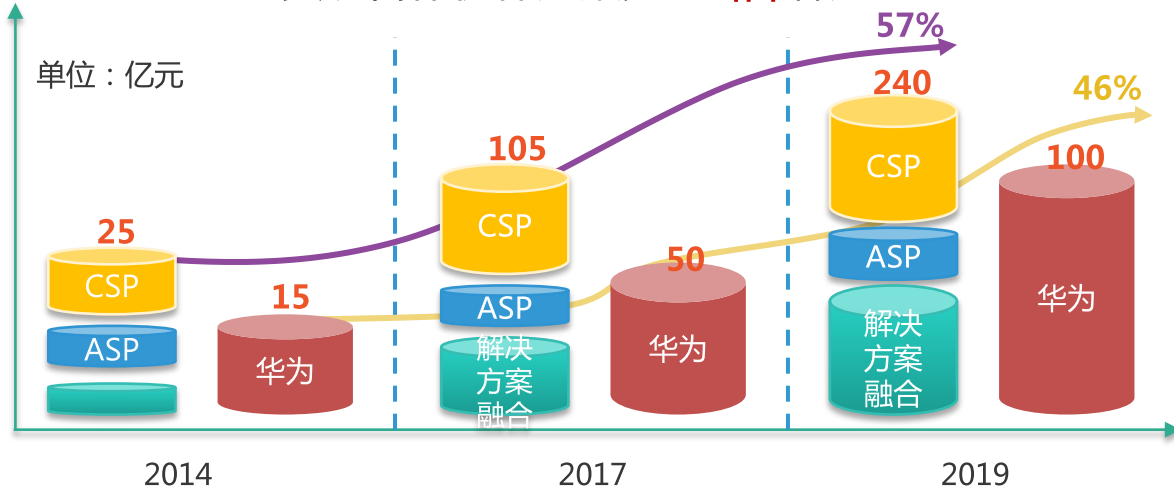
华为企业业务组建以来中国区市场增长良好



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**。

中软国际+华为在企业市场的突破：

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



2014年

宁波卷烟厂以及湖北劲酒智慧工厂



2015年

在银行业的反欺诈以及精准营销解决方案
海关、中石油集成项目



未来

目标：金融、制造以及政府等行业

主要客户



市场位势

(2012, IDC)

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

超过20年的业界经验

服务团队逾3000人

在金融IC卡领域连续多年保持市场第一，支付与清算、信贷融资等领域名列前茅

核心解决方案

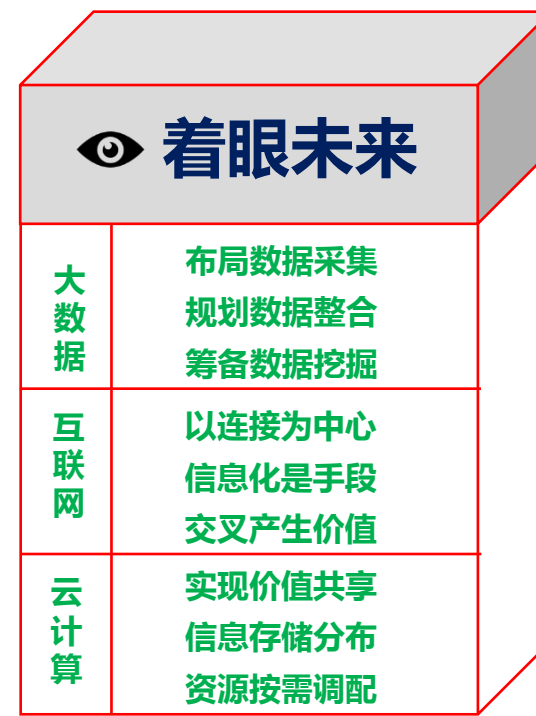
- 金融业务风险控制解决方案
- 信用卡核心及外围管理系统
- 银行全网收单解决方案
- 金融卡管理解决方案
- 金融授信融资业务及管理系统解决方案
- 信用卡核心及外围管理解决方案
- 金融支付清算解决方案
- SOA应用套件解决方案
- 互联网金融解决方案

目标战略客户



互联网金融布局





	现在我们在这里	ACC	市场No1	占有率36.67%	上海地铁	长春地铁	成都地铁	贵阳地铁	兰州地铁	南昌地铁	宁波地铁
		AFC	市场No3	占有率11.21%	无锡地铁	重庆地铁	连云港地铁	天津地铁	苏州地铁	厦门地铁	青岛地铁

Catapult是微软15项金牌以及17项银牌集成商，是微软全球前0.1%的合作伙伴。Catapult为微软提供特有的服务，根据客户的优先级和时间表，为客户的业务增值，并不断最大化客户对微软产品的投资价值。Catapult开发的「Solutions as a Service」服务已经取得突破性进展，目前已有两款产品上线。

ignite your workspace

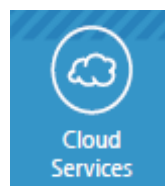


LAUNCH

Catapult提供的全方位服务能力：



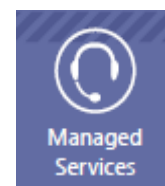
- 系统管理
- 虚拟化
- 新桌面
- Azure-IaaS
- 融合通信



- Office 365
- Azure-PaaS & IaaS
- Intune



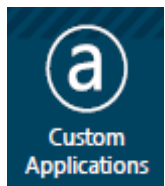
- 业务分析
- 大数据
- 企业社交



- Azure
- Office 365
- Lync
- Sharepoint
- System Center



- 社交企业
- 内联网
- 外联网
- 面向大众
- 用户为中心经验



- 定制研发
- xRM/CRM Solutions
- 用户为中心经验



- 移动应用研发
- 社交企业
- 企业移动解决方案
- 用户为中心经验
- 设备管理

一、公司简介

二、2015年财务表现

三、公司业务进展及未来发展方向

四、投资亮点

持续创造价值，持续为股东带来回报

✓软件与信息技术行业保持快速增长，前景光明

✓公司具备全方位IT服务能力、拥有深厚的行业经验和广阔的蓝筹客户基础

✓拥有可持续的双赢模式，长期与华为、微软、中移动、阿里、腾讯等巨头保持深入的战略合作伙伴关系，线下业务稳健

✓公司“互联网+”转型初见成效，成功推出解放号，引领IT产业变革，线上业务未来有望呈现爆发式增长

成为基于云计算、大数据的互联网创新公司