

中国领先的办公信息系统服务提供商

——北京立思辰科技股份有限公司创业板首发网上路演精彩回放

北京立思辰科技股份有限公司 董事长池燕明先生路演致辞



尊敬的各位投资人、各界朋友：
大家好！

欢迎各位参加北京立思辰科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市路演推介会。在此，我谨代表北京立思辰科技股份有限公司董事会及全体员工对大家的关注和积极参与表示热忱的欢迎和衷心的感谢！

作为办公信息系统服务提供商，立思辰主要面向政府机构及大中型企事业单位，针对办公和业务流程中各类信息的流转和处理，以管理型外包服务为核心，提供办公信息系统解决方案及服务，协助客户降低办公成本，提高办公效率，建立节约、高效、环保、健康的办公环境。公司的解决方案及服务具体包括文件管理外包服务、音视频解决方案及服务等产品组合。我们的核心竞争优势是：创新的商业模式

式；优秀的管理团队；领先的行业地位；独特的核心技术；丰富的客户资源；专业的服务体系。

通过本次募集资金项目的成功实施，在服务及营销网络建设方面，公司业务将覆盖全国重点城市，这将有利于公司抓住市场时机，抢占市场份额，通过行业复制迅速占领区域市场，强化公司在办公信息系统服务市场的领先地位。在研发中心项目上，我们也将进一步完善公司的技术创新体系，迅速提高自主创新能力，为公司长期发展提供强劲的技术支持，并增强公司的核心竞争力。

本次路演推介是立思辰在资本市场的第一次亮相，这对公司是一次挑战，更是一次难得的机遇。尤其是值此新中国成立六十周年之际，作为首批创业板上市的企业之一，我们对广大投资者给予我们的关注表示由衷的感谢，同时也感到身上责任重大。我们相信，通过资本市场的洗礼，将进一步增强立思辰的核心竞争力，为公司的良性发展注入强大动力。当然，我们也清醒地认识到，这些离不开投资者的支持和鼓励。在此，也希望大家能够踊跃提问，我们将充分听取各位的建设性意见，同时本着诚信、负责的态度就大家所关心的问题为您解答和交流。

谢谢大家！

国海证券有限责任公司

总裁助理、创业融资部总经理常立先生推介致辞



女士们、先生们、朋友们：
早上好！

首先我谨代表国海证券有限责任公司向参加本次立思辰公司创业板股票发行网上路演的社会各界朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！同时也向长期以来一贯给予国海证券支持和关注的网友们表示感谢！

国海证券有限责任公司是一家全国性综合类券商，创立于1988年，是中国首批成立的证券公司之一。国海证券管理层密切关注中国资本市场的变革与发展，于2007年成立“创业融资部”，主要为国内中小型企业提供优质的融资服务。

企业发展

问题：公司未来的发展目标是怎样的？

池燕明：我们要成为行业的领导者和争取成为行业标准的制定者，办公信息系统外包服务行业未来3年平均每年成长不低于30%，成为覆盖中国主要城市的服务商。

问题：对于这个产业，国家有没有一些扶持政策？

池燕明：我们的文件外包管理服务这个月刚刚进入北京市自主创新名录，这种服务进入政府采购是很少见的。这也是政府的一种很重要的支持的态度。政府、国资委最近出台了鼓励外包发展的政策，鼓励节能、减排、减少能耗，这对我们业务发展有很好的促进作用，各级政府有很多政策和支持，和资金上的支持。如果您在网上搜索关于国家对外包的政策，会看到很多。今后我们将尽快进入中央政府和全国各地的地方政府的自主创新名录，在国家的支持下，我们将会持续、高速的发展，同时回报广大

投资者。

问题：我国办公信息系统服务市场的发展空间怎样？

池燕明：我们招股说明书上披露了权威机构调查：未来很多年这个行业都会高速发展，增长率大约25%，我们在这个行业拥有很强的竞争优势和先发优势。在国外世界500强大约85%的大企业都采用或部分采用文件外包，在中国这个比例低于5%。未来中国十年我认为都会有很大的发展空间，这个产业很快在未来的未来就会达到一百多亿以上的规模。美国的行业领导者年营业额都做到了300亿元人民币以上。我们作为本行业第一个在中国A股上市的公司，这种强大的资金和品牌效应将加速我们的发展，为更多更多的客户服务，同时，公司收益也持续、快速增长。使我们的行业领导地位不断巩固。

问题：董事长怎么看待中国办公信息系统服务市场参与者发展趋势？

池燕明：本土企业可能会越来越关注、学习我们，这也是好事，这会共同促进这个行业的发展，把饼做大。我们的竞

争优势是短期内难以达到的，将较长时间保持优势，这将使我们的财务表现更好。我们也会跟同行探讨合作模式，共同发展，共同受益。关键是，我们要持续创新，先人一步。国外厂家我们要清楚我们跟他们的优势和劣势到底在哪儿，发挥优势，选择正确的、适合的客户群，跟他们也有学习、交流的愿望，要产生竞合的关系。国内市场适合我们外包服务的客户超过20万家以上，遍布在国内的重点城市，我们将致力于能又快又好地为他们服务。

企业管理

问题：公司有什么人才的培养或者引进计划？

商华忠：公司将有计划、有重点的引进和培养高水平的研发人才和行业经验丰富的营销与经营管理人才；公司将通过制定有竞争力的薪酬与福利政策、科学完善的考评与激励机制，不断优化人才结构，提升人才素质；同时，公司将通过加强培训与企业文化建设，提高企业凝聚力和员工的企业认同感。

问题：请问进入本行业内有哪些壁垒？

池燕明：壁垒体现在：理念和战略执行能力，专业有经验的咨询人才，整合设计人才，软件设计人才，项目实施人才，项目管理人才，品牌美誉度，雄厚的资金，行业从业时间的沉淀和积累，对用户最深刻的理解，与上下游厂商多年来建立起来的牢固合作关系等等。大量的标杆客户。

问题：现在中小企业的大股东减持欲望都很强烈，请问池总将来是不是在限售期刚满后就不顾中小投资者的利益，大量抛售股份以此来套现？

池燕明：我们十多年前就确定了“立思辰”这个品牌，我们精心呵护他，他也是注册商标，我们全体员工都致力于为他增添价值、无形资产和美誉度，品牌是企业的形象，也是企业的生命。我本人的理念是坚持自主创新、持续发展。这个企业是我在大学毕业后经过十几年心血的结晶，也是我的“孩子”，是我生命当中最重要的部分。我希望有生之年驾驭着这艘不断强大的风帆乘风破浪，持续远航，到达一个又一个美好的目的地。这是我心灵深处发自肺腑的表达。

问题：请问公司的服务能力如何？

马黎阳：近年来公司根据新型业务模式的特点与需要，不断调整管理结构、优化业务流程，建立起高效的服务管理体系，成为公司的核心竞争力之一。主要服务能力体现在：

- 1.能够达到高端的企业级客户的需求标准的完善的服务能力
- 2.能够提供高满意度的预防性长期服务的能力

传统的服务机制通常强调“故障出现→快速修复”的服务效率，而长期运营外包服务则需要通过良好的管理与服务，尽量避免故障出现，使系统长期无故障运行。最理想情况是能够彻底避免故障的出现，其次是故障出现后能够在客户反映故障之前，由管理员主动发现故障并快速予以处理，以尽量提高客户满意度。

要达到上述的服务能力，公司需要具备专业的队伍、丰富的管理外包服务经验、大量的行业经验，并且要具备强大的服务资源管理能力。作为专业的外包服务商，公司的服务管理体系覆盖分布于全国数十个城市、上千个点的超过1万台设备及相关的软件，需要对所涉及的多种服务资源进行全面、精准、高效的管理。

问题：公司是否建立了技术创新方面的机制？具体有哪些？

商华忠：为保障公司不断的创新能力，公司首先制定了技术创新战略，将创新理念融入技术、管理、经营和组织过程中。并在此指导下形成以应用带动研发的良好机制，使研发活动与市场需求紧密结合。公司已形成研发中心以客户需求为研发方向、营销部门以软件产品为业务开拓手段的相互促进机制，确保公司能够敏锐发现客户的新需求并予以满足，在市场竞争中把握先机。同时，

公司坚持“以人为本”的人才理念，不断吸引高水平研发人员和资深研发管理人员加盟，强化公司在办公信息系统应用方面的研发力量，目前公司已形成较为合理的研发人才梯队。另外，公司与理光、惠普、东芝、EMC、康普灵、腾博等国际著名供应商建立了较为稳定的合作伙伴关系，并建有客户参与机制，以加强创新能力。

问题：是否有再融资及财务改善的计划？

林开涛：公司目前正处于高速发展阶段，为实施前述发展战略，公司需要大量资金。公司作为民营高科技企业，抵押物不足，获得大量银行贷款的难度较大，主要通过自有资金积累，财务结构中对财务杠杆利用不够。公司上市后，本次发行股票所募集资金可初步满足公司现阶段投资项目的资金需求；对于未来的资金需求，一方面，公司将有更多机会合理利用银行贷款；另一方面，公司可以根据业务发展状况，结合资本市场等因素决定再融资的时间和方式，充分发挥财务杠杆和资本市场的融资功能，从而保持稳健的资本结构和财务结构，支持公司持续、快速、健康发展。

主营业务

问题：研发中心项目如何拉动企业的业务成长？

商华忠：应用软件和核心技术在公司办公信息系统解决方案及服务中的作用日益重要，在整体解决方案中配置优化的管理软件，可实现对不同设备的优化并实现更多功能，明显提升解决方案给客户带来的价值，提高客户对整体解决方案的接受程度，同时应用软件大大提升了公司业务的技术含量，使毛利率显著提高。研发中心项目的三个子项目与公司的主营业务紧密结合，其成功实施将给公司在应用软件设计、开发、实施和升级服务方面带来巨大商机，从而带来软件和服务收入的快速增长，进一步优化公司收入结构，提升整体解决方案的盈利能力。

问题：公司说是高新技术企业，那么在技术方面你们有什么优势？

商华忠：2007年以来，公司不断强化应用软件技术与服务外包管理能力，通过持续加大研发投入，扩充研发队伍，加快产品推出。目前公司通过自主研发在文件管理软件和音视频管理软件方面已形成23项计算机软件著作权登记证书、9项软件产品登记证书、10项核心技术。自主软件对主营业务的拉动作用日益突出。

问题：公司办公信息系统解决方案及服务的盈利来源在哪里？

林开涛：主要来源于三方面：服务期内长期服务所带来的利润、在整体方案中向客户提供硬件设备和应用软件所带来的利润、系统长期运营中的改造升级费用、在长期服务中向更多类型服务延伸带来的利润。

问题：请谈谈公司新业务模式的特点是什么？

池燕明：首先我们与客户形成的是长期伙伴关系而不是对立关系，我们为他们创造价值，他们也期待我们创造五大价值，我们以三年到五年的合同的形式确认下这种关系。我们与供货商也是一种良好的合作关系，有共同发展、开发市场、为用户创造价值的共同理念，我们

的收入因为长期合同具有累加的作用，就像储蓄一样。随着客户逐渐增多，我们的收入和收益持续增长。我们和用户的关系具有比较大的粘性，这种长期的合作关系，便于我们深刻的了解用户，拓展我们的业务服务范围，比如文件生命周期的延深和视频外包，很重要的一种商业模式非常难以复制，建立这种模式是一个很大的系统工程。作为业内公认的最优秀的立思辰是用了9年时间建立起来的，所以我们的竞争优势在行业内是很突出的。

问题：新增固定资产折旧及研发支出等成本费用会对公司业绩带来不良影响吗？

林开涛：由于两个项目均具备良好的实施基础和盈利能力，在项目实施初期即能消化新增固定资产折旧及研发支出等成本费用，对公司经营业绩影响有限。随着募集资金项目投入后效益的逐步发挥，新增固定资产折旧及研发支出对公司经营成果的影响将逐步减小。

问题：服务及营销网络建设项目对公司的影响是什么？

商华忠：中国的办公信息系统服务市场已经开始启动，市场潜力巨大。经过多年行业实践，公司的办公信息系统解决方案与服务已在部分行业形成成熟的行业解决方案并快速复制；同时，公司的业务目前以北京、上海、广州等城市为中心，在西安、成都、武汉、福州、天津等地派驻服务营销团队，在区域拓展上已有一定基础并具有较大的扩展空间。公司本次募集资金将主要投资于服务及营销网络建设，项目投入后，公司业务将覆盖全国重点城市，有利于公司抓住市场时机，抢占市场份额，通过行业复制迅速占领区域市场，强化公司在办公信息系统服务市场的领先地位。

问题：公司的服务模式很好，请问公司的收费贵不贵？是怎么收的呢？

华婷：感谢您对立思辰业务模式的评价。

公司面向企业级客户提供以管理型外包服务为核心的办公信息系统服务，为客户实现节约、高效、环保、健康的价值。公司从中实现的收入包括：长期收取的服务费用、在整体方案中提供软硬件所带来的收入、系统长期运营中的改造升级费用、长期服务中向更多类型服务延伸带来的收入等。

公司并非仅仅通过外包服务接替客户原有工作，而是首先凭借多年积累的行业经验和专业技术优势，在解决方案及服务中运用了管理软件和应用程序，对客户的办公信息系统进行专业咨询及整合优化，从而在为客户实现节约效果的同时，改善客户的办公信息流转，明显提高客户的管理水平和管理效率，并由此给客户的核心业务

带来增值空间，是高新技术含量和高增值的管理型外包服务。

传统模式下，经销商或服务商与客户是交易关系，其收入来源于客户的付出，其利润增加意味着客户的付出增加。而在新模式下，公司通过管理型外包服务帮助客户明显节约办公成本和提高办公效率，收入来源于为客户所实现的节约、高效等价值；为客户提供增值和节约的幅度越大，公司对客户的价值越大，服务被客户长期采用的可能性越高，收益越大。因此公司与客户结成利益一致的长期合作伙伴关系。

通过系统整合优化与长期专业运营外包服务，减少不必要的能源浪费和废物排放，并带来更为健康的工作环境，符合建设节约型和环境友好型社会的要求。因此在新型业务模式下，公司与客户能够实现利益一致，并同时与社会和环境等利益相关者保持利益一致，实现多方共赢。

关于保荐机构

问题：国海证券是哪儿的券商？国海证券是怎么当上创业板第一批公司的保荐人的呢？

常立：国海证券是一家全国性综合类券商，成立于1988年，屈指算来已有21个春秋。国海创业融资部这支团队对IT行业、新型服务业有长期深入的研究，并形成行业典型案例，比如“用友软件”、“华胜天成”等IT类上市公司，这就为我们承接IT类和新型服务业的公司打下了良好的基础。立思辰就是一家IT类的具有新型商业模式的公司，符合创业板的要求。

问题：贵证券公司如何争取到了第一批上市的机会？此项目是否非常优秀？

常青：这个项目我们做了两年多的时间，准备比较充分。立思辰具有创新的商业模式和较强的自主创新能力，通过本次融资，可以巩固其在行业内的先发优势。

问题：听说立思辰这个项目是国海证券创业融资部做的，你们创业融资部的市场定位和竞争优势是什么？

常立：立思辰项目是我们国海证券创业融资部承做的。创业融资部的定位是为国内的中小型企业提供融资服务，帮助其借助资本市场的力量推动企业快速发展。

长期以来，我们重点关注IT行业以及相关领域内具有新业务和新模式的企业的行业经验和专业技术优势，在解决方案及服务中运用了管理软件和应用程序，对客户的办公信息系统进行专业咨询及整合优化，从而在为客户实现节约效果的同时，改善客户的办公信息流转，明显提高客户的管理水平和管理效率，并由此给客户的核心业务

和优质服务。（文字整理 陈静）

嘉宾介绍

北京立思辰科技股份有限公司董事长
北京立思辰科技股份有限公司总经理
北京立思辰科技股份有限公司董事会秘书
北京立思辰科技股份有限公司财务总监
北京立思辰科技股份有限公司产品市场部总经理
国海证券有限责任公司总裁助理、创业融资部总经理
国海证券有限责任公司创业融资部副总经理
国海证券有限责任公司创业融资部董事总经理
国海证券有限责任公司保荐代表人

池燕明
商华忠
华婷
林开涛
马黎阳
常立
常青
刘皓
周宏章



嘉宾合影