

# 专业的数据中心解决方案和服务提供商

## ——北京荣之联科技股份有限公司首次公开发行A股网上路演精彩回放

### 北京荣之联科技股份有限公司 董事长王东辉先生路演致辞



尊敬的各位嘉宾：  
大家好！  
北京荣之联科技股份有限公司A股首次公开发行网上推介会在此召开。我谨代表北京荣之联科技股份有限公司董事会和全体员工，对参加本次网上路演的各位嘉宾、投资者以及其他社会各界朋友表示欢迎！并对长期以来支持与关注荣之联发展的各位朋友表示衷心的感谢，并致以诚挚的祝福！

北京荣之联科技股份有限公司是专业的数据中心解决方案和服务提供商，提供从咨询、设计、系统部署、软件开发、到运维管理及后续升级改造等全套解决方案和专业服务。荣之联在全国的客户总数已超过千家，分布于各行各业，公司总部位于北京，在全国有17个分支机构，按国内经

济发展格局分布，形成了完整的销售和服务网络。经历了十年的高速健康发展，公司技术水平及服务质量持续提升，获得了市场和客户的一致好评。2009年，公司获得北京市国家税务局和北京市地方税务局颁发的“纳税信用A级企业”，美国德勤会计师事务所及咨询公司颁发的“2009年度亚太高科技高成长500强”等荣誉，并获得中国太平洋保险（集团）股份有限公司、中国电信股份有限公司重庆分公司、中国石油天然气股份有限公司新疆油田分公司、深圳华大基因研究院等客户授予的“最佳解决方案提供商”、“最佳服务供应商”、“IT优秀合作伙伴”等称号。2010年4月，公司被北京市经济和信息化委员会纳入了北京市软件和信息服务业“四个一批”工程首批企业。

国家鼓励新兴行业发展的各项新政策的不断推出，IT行业发展态势也瞬息万变，能否在这一阶段抢占先机将决定着企业后续的发展潜力。首次公开发行A股，成为荣之联又一重大的发展契机。我们将充分利用公司在技术创新、客户资源、项目管理和团队建设等方面的优势，努力开拓市场，努力成为企业级IT市场最具价值的服务商。而这一目标的实现，需要我们付出加倍的努力，同时，也离不开广大投资者的鼎力支持。荣之联将不负众望，创造更加优良的业绩，以丰厚的投资收益回报广大投资者！  
谢谢各位！

### 国海证券股份有限公司总裁助理、 首席投资银行顾问常立先生推介致辞



尊敬的女士们、先生们、朋友们：  
大家好！  
首先我谨代表国海证券股份有限公司向参加本次荣之联科技股份有限公司股票发行网上路演的社会各界朋友表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

国海证券股份有限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，并于今年成功登陆资本市场。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”，主要为国内中小型创业企业提供优质的融资服务。

### 北京荣之联科技股份有限公司董事、 总经理张彤女士总结发言



尊敬的各位嘉宾：  
大家好！荣之联A股上市网上路演马上就要结束了，今天与各位投资者和所有关心荣之联的朋友们畅所欲言，真诚交流，共同度过了一段愉快的时光。在此，我们诚挚感谢各位对荣之联的热心关注和大力支持！

通过这次与大家沟通，我们深深体会到作为未来一家公众公司的使命、责任和压力。我们也真诚地希望

大家在荣之联以后的发展道路上，始终关注我们，支持我们。由于时间的关系，我们无法一一回答投资者提出的每一个问题，不过在上市之后，荣之联即将成为公众公司，与广大投资者交流的渠道永远是畅通的，大家可以继续通过电话、信件、电子邮件等各种方式与我们保持密切的沟通和联系，同时也欢迎大家来公司进行实地考察。我们一定会不断努力，为社会呈现一个治理规范、决策科学、技术领先的上市公司，实现股东价值、员工价值和社会效益最大化的目标，在此希望大家给予荣之联长期的信任和支持，荣之联会以更加优异的业绩回报股东，回馈社会。

感谢各位抽出宝贵时间积极参与路演！感谢全景网为路演提供的互动平台和良好服务！感谢保荐人国海证券以及所有中介机构为本次公司股票公开发行所付出的不懈努力！  
最后，祝各位一切顺利，谢谢大家！

### 有关发行

问题：能否介绍一下荣之联此次募集资金投资情况？

李志坚：此次募集资金项目分别为数据中心解决方案产品化项目，营销服务网络扩建项目，生物云计算数据中心开发和建设项目以及其他与主营业务相关的投入。项目投资总额为32,237.74万元。

问题：请问这次募集资金为何要投向生物云计算数据中心开发和建设项目？

李志坚：主要有三点原因。（1）生物与IT技术的融合催生新的市场需求；生物技术领域对于计算机系统处理能力和存储能力的需求都是空前的，由于云计算能解决海量数据处理、灵活扩展、程序更新统一迅速、终端用户易于操作，因而成为基因组学数据处理的基本平台选择。（2）有利于把握生物领域信息化增长机遇；目前在国内，生物云计算数据中心属于起步阶段。公司生物云计算数据中心开发和建设项目，将把握生物领域信息化增长的机遇，抢先形成该领域解决方案，从而对后进入企业构成竞争壁垒。（3）符合国家产业政策鼓励方向；大力发展战略性新兴产业是2010年我国为加快经济发展方式转变、调整产业结构而提出的一项重大产业政策。同时，我国“十二五”规划的七大新兴产业领域也已将新兴信息产业和生物产业包括其中。（国务院关于印发加快培育和发展战略性新兴产业的决定）（国发〔2010〕32号）将新一代信息技术产业和生物产业确定为立足国情，努力实现重点领域快速健康发展的重点方向。

问题：保荐机构怎么看待荣之联？

常青：荣之联经过十多年的发展，已经积累了必要的行业经验、技术能力、管理团队和客户群体，在数据中心领域形成了系列化的专有技术和解决方案，该公司的业务具有较好的可复制性，并且在生物等新兴领域还拥有较为独特的先发优势。目前，荣之联已经进入业务持续、快速发展的阶段。作为荣之联的保荐机构和主承销商，我们相信，通过此次股票发行和上市，荣之联一定会迅速扩大业务规模，巩固竞争优势，以更为优异的业绩回报广大投资者。

### 主营业务

问题：请介绍一下公司业务的发展历程？

张彤：公司自成立以来一直为大中型企事业单位的数据中心提供解决方案和服务，业务发展经历了以下三个阶段：1、创业阶段（2001-2005年）：该阶段公司主要从事以服务器、存储等设备为核心的IT基础架构的系统集成业务，满足客户在计算和存储方面的需求。2、积累与整合阶段（2006-2008年）：在此阶段公司成功地将客户群体扩展到能源、电信、政府、制造、金融等行业。公司已取得了17个计算机软件著作权和软件产品登记证书，形成了一系列核心技术。同时，公司设立了面向全国的服务交付中心和服务呼叫中心。3、快速发展阶段（2009年至今）：公司大力推进解决方案的产品化，使已有的解决方案能够在不同客户中快速推广，提高了公司的项目实施能力。同时，公司为营口沿海开发区、华大基因、新疆油田等客户规划并成功实施了基于新一代数据中心的云计算项目，获得了公共云、混合云和私有云的成功案例，实现了“云落地”，为公司持续发展云计算相关业务奠定了基础。

问题：请介绍一下公司主营业务？

张彤：公司的主营业务为系统集成、专业服务和系统产品业务，主要围绕大中型企事业单位的数据中心提供系统集成及相关技术服务。客户涵盖能源、电信、生物、制造、政府、金融等行业。公司已获得33项计算机软件著作权、8项软件产品登记证书、13项核心技术，在“高性能计算”、“大容量高性能存储”、“统一身份认证与访问管理”等领域拥有成熟的解决方案。

问题：荣之联这样的大型企业一定有一些优质客户，请问有哪些？

张彤：公司在各个行业都有一些优质客户，比如在生物医药领域有华大基因、新华医院、华南理工大学等；在能源行业，中石油、中石化、中海油都是我们的客户；在制造行业中有广汽丰田、长安汽车、宝马汽车等；在金融行

业有太平洋保险、人保寿险、农业银行等；我们还在电信行业为包括安徽移动、爱立信等省级客户以及通讯厂商提供服务。

问题：目前公司的业务结构中有没有新的增长点？

张彤：公司业务结构不断优化，其中技术服务的占比不断提高，在报告期内保持复合增长率超过40%，除了服务是一个增长亮点以外，公司还注重新行业和新技术的拓展，未来生物行业和云计算领域也是公司业务新的增长点。

问题：所有的IT厂商都在追逐云计算这股浪潮，荣之联为什么会选择将生物云作为突破口？

张彤：作为国家战略性新兴产业规划中的七大战略性新兴产业之一，生物产业未来的发展前景非常广阔。当前，全球生物产业的发展日新月异，新的科研成果和新的应用层出不穷。这一切都毫不逊色于当年的互联网行业。荣之联很幸运地在多年前就开始在这个领域的领先性机构华大基因提供IT服务。生物信息技术是生物产业发展的关键，它以大规模生物信息数据为基础，以高性能计算为方法，数据中心的计算能力和存储管理成为生物信息发展的技术基础，生物产业对海量数据的计算分析和存储需求是以往任何行业都不能比拟的。以全球领先的生物科研机构华大基因为例，目前华大基因拥有计算能力达每秒157万亿次，数据存储容量达12.6PB的生物云计算平台。凭借生物云计算平台的支持，华大基因的基因测序能力跃升至全球第一，并遥遥领先其他竞争对手。

### 经营管理

问题：近年来，数据中心IT市场发展机遇良好，各类市场参与者均在加大对数据中心IT市场的投资力度，公司面临行业竞争加剧的风险。请问荣之联的研究开发情况如何？

李志坚：本公司设置了专门的研发中心，研发中心根据公司的产品和技术战略规划，选取对公司发展至关重要的技术热点和研究方向，确定公司技术发展路线和技术方向，制定新产品规划；承担组织产品开发、技术研究的决策评审职能；负责实施公司的各项研发工作。研发中心目前有专职研发人员58人，由基础架构研究、平台软件研究、应用交付研究、生物信息研究、云计算研究人员组成。

问题：请问荣之联的服务体系优势在哪里？

常青：荣之联服务体系的优势主要体现在：1、公司已建立了分布于全国十七个城市的服务体系，并建立了北京总部、区域中心、地区办事处或客户现场的三级备品备件库，有效满足了各服务等级要求。2、公司搭建了400服务热线和呼叫中心，能够为客户提供7x24小时的不间断服务。3、公司研发了标准化服务流程和服务管理体系，形成服务合同、服务等级管理、备品备件管理、呼叫中心管理、远程和现场服务交付、满意度调查、预防性维护等服务全过程的闭环管理，并实现按客户、服务事件等的成本核算与考核，服务的标准化和精细化程度不断提高。公司在过去几年中，技术服务客户的数量和收入均快速上升。

问题：公司如何在未来几年强化自己的营销服务体系？

张彤：随着数据中心IT市场的发展和客户的成长，需要新建数据中心的区域客户大量增加，已建数据中心客户的业务覆盖区域也不断扩张，客户需求不断升级，要求公司快速扩大营销服务体系的区域覆盖面，提高服务能力。未来两年内，公司计划在现有营销服务网络基础上，提升北京、上海、成都、广州4个区域中心的展示、测试和培训能力，升级西安、沈阳、武汉3个办事处为区域营销服务中心，扩充各办事处的规模，并新建或扩建克拉玛依、长沙、宁波等23个城市办事处。公司将在区域营销服务中心增加销售和售后服务力量，配备公司产品和服务的演示中心和测试实验室，支持各个办事处，增强公司市场营销和服务的前端系统，最终形成遍布全国大部分地区、响应及时的营销和服务平台，提升公司的市场推广和服务能力。

问题：作为投行，国海证券对荣之联的成长性怎么看？股民购买其股票值得长期持有吗？

刘皓：公司过去的经营业绩已经证明了公司过去到现在一直是个稳定成长的公司，未来我认为公司依然能保持成长性，我个人认为值得长期持有。股民购买股票长期持有，我想说我的看法，就是你能忍受的长期是多长期，如果你是一个真正的长期投资者，你当然可以持有，但是具体到操作，不是我的专长，我不能给你具体的建议。

### 财务分析

问题：请问荣之联连续三年的应收账款为多少？

张明：2008年末、2009年末、2010年末和2011年6月30日，公司应收账款净值分别为6,696.45万元、7,839.91万元、11,988.66万元和13,962.60万元，占公司总资产的比例分别为23.38%、26.53%、31.83%和35.66%。公司2009年末应收账款账面净值较2008年末增加1,143.46万元，增长17.08%，主要是结算周期较长的系统集成收入较上年度增长4,045.17万元，该类业务的客户一般是信誉度较高的老客户，公司会给予客户相对较长的信用期，而结算周期较短的系统产品销售收入较上年度下降了7,357.02万元。公司2010年末应收账款账面净值较2009年末增加4,148.75万元，增长52.92%，主要是公司2010年度营业收入较上年度增长14,501.92万元，其中结算周期较长的系统集成收入较上年度增加了9,916.54万元；同时，公司2010年第四季度实现的营业收入较多，比去年同期增加了69.65%，因此年末应收账款余额较大。公司2011年6月30日应收账款账面净值较2010年末增加1,973.95万元，增长16.47%，主要是公司2011年上半年营业收入较上年同期大幅增长所致。

问题：本次募集资金运用对荣之

联的净资产收益率和盈利水平有哪些影响？

张明：由于募集资金投资项目需要一定的建设期，在短期内净资产收益率因财务摊薄会有一定程度的降低。从中长期来看，本次募集资金投资项目均具有较高的投资回报率，随着募集资金投资项目陆续产生效益，本公司销售收入和利润水平将有大幅提高，使公司盈利能力不断增强，竞争力不断提高。

问题：请问公司在营销服务网络扩建项目的募集资金是多少？未来的经济效益情况怎么样？

李志坚：营销服务网络扩建项目投资总额为14,130.84万元。根据募集资金投资项目可行性分析：项目内部收益率为28.15%，投资回收期为4.12年。该项目实施后，在五年计算期内，项目年均销售收入65,771.50万元，年均利润总额5,338.69万元。

问题：为什么荣之联2010年末应交税费余额较2009年末增加了1,515.04万元，增长351.14%？

张明：这个主要系公司应交增值税及应交企业所得税增加所致。2010年末应交增值税大幅增加的主要原因是：公司营业收入从2009年的42,551.11万元增加到2010年的57,066.54万元，增长14,515.43万元，公司的销项税额大幅增加；而同期公司通过加强存货管理和项目管理，存货不断减少，2010年末存货余额较上年末的9,733.08万元下降了6,892.98万元，减少了2,840.10万元，同期可抵扣的进项税额减少。公司应交所得税增加的主要原因是公司利润总额从2009年的3,437.33万元增加到2010年的6,039.54万元，增长75.70%。

### 未来展望

问题：作为公司董事长，请谈谈对公司发展的规划与理想？

王东辉：我们希望把公司建成企业级IT市场最具价值的公司，帮助客户实现以IT为中心的战略转型和企业变革。在保持传统优势行业业务持续增长的同时，有选择性地大力投入新兴行业，支持生物等新兴行业的快速发展。

问题：请问荣之联的发展计划与现有业务有什么关系？

张彤：本公司的发展计划是建立在现有业务基础之上的，发展计划实施必须依赖公司现有主营业务的进一步发展和募集资金投资项目的如期完成。解决方案产品化项目可以提升集成和解决方案的内在价值，提高实施效率；生物云项目的投入，可以保持公司在生物领域的先发优势，为公司未来取得高速发展奠定基础；服务和营销网络拓建项目可以提高公司的客户拓展能力和服务实施能力，募集资金的到位和募投项目的实施，可以保证公司在未来持续稳定的发展。

（文字整理 陈静）

### 嘉宾介绍

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 北京荣之联科技股份有限公司董事长          | 王东辉 |
| 北京荣之联科技股份有限公司董事、总经理       | 张彤  |
| 北京荣之联科技股份有限公司董事、副总经理、财务总监 | 张明  |
| 北京荣之联科技股份有限公司副总经理、董事会秘书   | 李志坚 |
| 国海证券股份有限公司总裁助理、首席投资银行顾问   | 常立  |
| 国海证券股份有限公司创业融资部总经理、保荐代表人  | 常青  |
| 国海证券股份有限公司创业融资部副总经理、保荐代表人 | 刘皓  |



嘉宾合影