

证券代码：834415

证券简称：恒拓开源

公告编号：2021-059

恒拓开源信息科技股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

恒拓开源信息科技股份有限公司（以下简称“恒拓开源”或“公司”）于2021年11月17日接待了9家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2021年11月17日

调研地点：北京市朝阳区酒仙桥北路甲10号电子城IT产业园204号楼1层会议室。

调研形式：现场调研

调研机构：中信建投证券、国泰君安证券、华安证券、东兴证券、丹桂顺资产、金长川资本、维京投资、诚美嘉道投资、中金证券

上市公司接待人员：董事长马越、总经理刘德永、副总经理潘小玲、财务负责人刘瑾等

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：做国产替代是从竞争对手手中抢业务，目前在整个民航市场，竞争对手的占比大概是什么情况，整个市场的竞争格局？

回答：公司的竞争对手有三类，第一类是国外巨头如 Sabre、Jeppesen，规模大、进入行业历史长，但是他们本土化差一些、效率低，目前在运控领域占有较大市场份额；第二类是国内巨头如中国民航信息集团、东软集团、千方科技，在营销系统、旅客管理系统有比较强的市场地位；另外，在运控系统也出现了一些创新企业，业务规模还比较小。公司目前在航空公司客户方面，运控和营销都

有一定体量，在机场、航油客户方面也取得不小成绩，定位为整个民航领域 IT 解决方案提供商，专注于细分行业，在细分行业做到全覆盖，与竞争对手有所不同。

问题 2：恒拓开源 FOC 系统的收入占比？

回答：公司总收入 20%左右是非航空相关业务，FOC 大概占公司航空业务收入的 60%左右。

问题 3：FOC 是民航核心控制系统，国内航空公司是不是大部分都用这个系统？

回答：根据公司统计，正式签合同的是 35 家，实际超过 40 家航空公司在用，有些大型航空公司的子公司也使用公司的 FOC 系统，公司一般与母公司签订合同，未直接与子公司签订合同。有的航空公司使用全部功能，有的使用部分功能。

问题 4：疫情对航空行业是长期性影响，对航空行业来说有 40%-50%乘客不出行了，且 FOC 占公司收入比重较大，从航空角度收入下降了，还会继续更新 FOC 系统，使公司增加收入吗？

回答：去年和今年国内航线整体保持平稳，国际航线没有好转，但按目前情况预测，明后年或者最迟到 2024 年航空行业可以恢复 90%乃至 100%，虽然疫情下公司比较艰难，但整体来讲，公司的恢复和反弹速度明显好于航空行业。

短期看疫情带来负面影响，但长期看对公司也有积极影响，首先，部分竞争对手的生存空间因疫情会被挤压。其次，因为疫情，公司业务节奏的放缓也为研发提供了时间，给公司未来发展的产品化策略和服务模式由一次性收入模式向持续性收入模式转型提供了时间准备，所以长期来讲对公司并不是坏事。

问题 5：软件开发的毛利率较低的原因？系统集成毛利率比较高是什么原因？

回答：1、公司软件开发的毛利率目前在 40%左右，主要在于产品化程度还需提升，目前毛利率在相对正常范围内，提高毛利率也是公司未来努力的目标。

2、公司系统集成业务毛利率高的原因是该业务不同于传统集成业务，传统集成业务毛利率在 20%左右，公司在机场开展的集成业务具有公司的专业性和特殊性，业务方面有无线专网、无线通讯业务，也有面向民航保障单位的终端产品，终端产品也不是专门只做终端产品，公司有云网端终端应用和网络结合的专属的特色，技术含量比传统集成业务技术含量高。

公司为航空公司和机场提供的无线宽带专网、智能调度系统以及终端产品等业务类型非常丰富，是整体的解决方案。

问题 6：公司客户都是通过渠道代理商做的吗？

回答：公司的业务合同是与航空公司直接签署的，航空公司的代理商的系统也是公司做的。

问题 7：公司获得订单的模式，都是通过招标吗？

回答：公司为航空公司开发的系统软件一般每年签一次合同，不需要通过招投标方式，每年收入中大概 50%以上的订单是通过直接签订的方式获得的，部分通过恒拓开源的子公司恒赢智航以及恒赢智航的子公司三赢伟业以投标、竞争性谈判等方式获得。

问题 8：公司一般情况下第四季度结算量大，是在四季度确认收入吗，是开票确认收入吗？

回答：公司目前执行的收入确认原则是按照验收或结算确认收入，具有一定的季节性特征，一般四季度确认收入金额占比较高，主要是跟航空公司预算执行进度情况有关，航空公司一般在 10 月份左右通过预算方案，所以造成公司在第四季度比较集中验收结算的情况。

问题 9：目前公司 FOC 产品第三代了，一般几年更新新版本，会有什么样的发展规模？信创在航空行业的走向是否会带来什么影响？

回答：1、规模变化，跟航空公司的增长有关系，规模较小的航空公司只有 FOC，到 50 架飞机时公司会向其推荐新版本，到 200 架飞机或者更高数量时公司

会再推荐新版本，没有固定模式，主要根据航空公司发展业态。如果航空公司有预算，可能会分三五年更新一代，但政策变化，规则变化等都会引起航空公司的需求变化，需求变化是航空公司每年会有的，航空公司也会分模块做更新，替换机组等，一部分一部分更新换代，所以一直会有新的机会，有客户粘性。

问题 10：整个公司做的航空信息化的内容，占比有多少？

回答：目前没有确切的数据，因为各家预算都不公开，预算在执行过程中也会变化。经验估计，整个航空公司 IT 预算大约 30 亿左右，公司可做的业务空间还比较大。行业规模包括硬件、运行、影响、运维等。公司目前在单一维度做的好，但其他细分维度还有很大发展空间。另外机场还有新建的、扩建的。

每年整个航空公司和机场等大概有可增的 200 亿元以上的 IT 预算。

问题 11：公司给民航业做国产信息化系统如果量化来说，系统能给航空公司提升多少效率和收益等？

回答：公司的系统能给航空公司带来的收益没有明确数据，但是从几个维度可以说明一下，一是因为公司的存在，使得行业存在竞争，国产替代，使国外航空软件空间受到挤压，降价变相节约了开支，另外，帮助航空公司、机场提高了效率，节约了成本，间接创造收益、提高效率。总体来说，使用公司的系统可以给中国民航行业节约数亿以上的 IT 支出。

问题 12：民航系统的国产化替代是否有制定时间表？公司实施国产化替代大概是什么规划？

回答：国家对民航业国产化替代有时间规划，部分航空公司也制定了自己的时间表，公司有团队进行研究和跟进，主要跟随航空公司的节奏进行民航系统国产化替代。

问题 13：公司是怎么抢占国外航空软件的市场空间？

回答：公司发展民航系统国产化替代的过程是分步的，国外的产品优势是发展时间久，比较成熟，但价格昂贵，公司是从小航空公司开始一步步发展壮大，

拓展到大型航空公司，公司的优势是可以做个性化定制，更灵活、节约成本且安全可控。

问题 14:公司未来 3 年业绩预测怎么样?

回答：2020 年是整个行业最糟糕的时候，目前已经从低谷复苏，公司 2021 年业绩情况也有改善，未来有望保持较高的增长率，公司也有一些措施在逐步落地。

恒拓开源信息科技股份有限公司

董事会

2021 年 11 月 19 日