

深圳市金证科技股份有限公司

2013 年半年度报告摘要

一、 重要提示

1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

1.2 公司简介

股票简称	金证股份	股票代码	600446
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式		董事会秘书	
姓名		王凯	
电话		0755--86393989	
传真		0755—86393986	
电子信箱		wangkai@mail.szkingdom.com	

二、 主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	1,680,911,396.45	1,453,357,145.06	15.66
归属于上市公司股东的净资产	607,403,941.53	521,575,807.27	16.46
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-32,926,306.19	-11,036,642.10	不适用
营业收入	839,171,970.10	761,464,258.20	10.21
归属于上市公司股东的净利润	36,827,551.64	28,840,519.25	27.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	33,897,932.49	17,868,558.50	89.71
加权平均净资产收益率(%)	6.80	5.43	增加 1.37 个百分点
基本每股收益(元/股)	0.1408	0.1103	27.65
稀释每股收益(元/股)	0.1401		不适用

2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末股东总数					20,734	
前十名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	报告期内增 减	持有 有限 售条 件股 份数 量	质押或冻 结的股份 数量
杜宣	境内自然人	11.86	31,123,120	0	0	无
赵剑	境内自然人	11.83	31,043,024	0	0	无
李结义	境内自然人	11.37	29,822,954	0	0	无
徐岷波	境内自然人	10.67	28,010,175	-300,000	0	无
中国农业银行－国 泰金牛创新成长股 票型证券投资基金	未知	2.53	6,638,856	-2,782,230	0	无
交通银行股份有限 公司－泰达宏利价 值优化型成长类行 业证券投资基金	未知	2.26	5,933,418	5,933,418	0	无
恒生电子股份有限 公司	未知	1.84	4,819,000	-3,539,754	0	无
中国银行－华夏大 盘精选证券投资基金	未知	0.79	2,067,084	0	0	无
交通银行股份有限 公司－泰达宏利风 险预算混合型证券 投资基金	未知	0.76	1,999,947	1,999,947	0	无
中国工商银行－建 信优选成长股票型 证券投资基金	未知	0.75	1,962,150	1,962,150	0	无
前十名无限售条件股东持股情况						
股东名称		持有无限售条件股份的数量		股份种类及数量		
杜宣		31,123,120		人民币普通股		
赵剑		31,043,024		人民币普通股		
李结义		29,822,954		人民币普通股		
徐岷波		28,010,175		人民币普通股		
中国农业银行－国泰金牛创新成长股票型证券投资基金		6,638,856		人民币普通股		
交通银行股份有限公司－泰达宏利价值优化型成长类行业证券投资基金		5,933,418		人民币普通股		
恒生电子股份有限公司		4,819,000		人民币普通股		
中国银行－华夏大盘精选证券投资基金		2,067,084		人民币普通股		

交通银行股份有限公司－泰达宏利风险预算混合型证券投资基金	1,999,947	人民币普通股
中国工商银行－建信优选成长股票型证券投资基金	1,962,150	人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人	

2.3 控股股东或实际控制人变更情况

☐适用 ☒不适用

三、 管理层讨论与分析

3.1 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

1、行业状况分析与回顾

(1) 资本市场逐步回暖，金融创新继续推进二级市场交投逐步回暖，下游证券行业逐渐复苏。2013 年上半年，上证指数先扬后抑，截止 6 月 30 日，上证指数收于 1979.21 点，较年初下跌 13.08%，创下 2009 年 1 月以来新低 1849 点，但二级市场成交量逐步回暖，累计成交金额超过 20 万亿元，沪深两市日均成交金额超过 1800 亿，较去年上半年增长约 21%。同时，以融资融券为代表的创新业务助推下游证券行业逐渐复苏。

金融创新政策进一步明晰，大券商积极布局。2013 年，券商创新大会以“巩固、深化、完善、提高”为主题，已从第一阶段的“放松管制、监管推动”转向第二阶段的“巩固提高、市场创新”。今年以来，随着监管政策日渐清晰，金融创新业务进一步落地，去年已试点的转融通、券商 OTC、报价式回购、约定式购回、跨境 ETF 等业务进一步扩大试点范围；同时，非现场开户、券商无限制设立分支机构、股权质押回购等创新业务也已在近期启动。自去年金融创新全面启动以来，大券商在业务创新方面的表现比小券商更为积极，一是由于大券商对创新业务的投入具备更多的资源及实力；二是由于行业地位及竞争格局导致大券商必须高度重视对创新业务的布局与培育。从目前的业务收入结构来看，大券商已明显体现出“多样化”的趋势，业务品种更加丰富，经纪业务收入占比进一步降低。

(2) 《新基金法》颁布，对“大资产管理 IT 行业”影响深远

《新基金法》颁布，“大资产管理”时代到来。《新基金法》于 2013 年 6 月 1 日正式实施，进一步拓展了公募基金的发展空间，保险机构、券商资管、私募基金三类机构进入公募基金业务的政策限制得以放开，同时符合条件的股权投资管理机构、创业投资管理机构等其他资产管理机构也可以申请开展公募基金管理业务，未来基金管理公司的数量将保持高速增长，行业发展迎来历史性机遇，“大资产管理”业务平台的基础进一步充实。

资产管理 IT 需求被进一步放大。随着国内“大资产管理”时代的到来，资产管理 IT 需求将进一步保持快速增长。资产管理业务的推进对 IT 系统存在较强的依赖性，其主要体现在两大方面：一是资产管理机构布局及新公司设立带来大量的新增 IT 建设需求；二是投资标的扩

大、模式创新、产品扩充、技术升级等方面带来的存量创新需求。资产管理 IT 业务已成为金融 IT 行业中增速最快的细分市场之一。

(3) "互联网金融"成为金融 IT 行业新的增量空间随着大数据、云计算等技术的出现与成熟,传统金融机构与互联网的融合进一步加速,"金融互联网化"与"互联网金融"逐步成为行业趋势,金融 IT 企业面临新的机遇与挑战。过去,以银行、保险、公募为代表的传统金融机构与互联网行业无过多交叉点,但目前越来越多的传统机构开始布局互联网业务,互联网企业也开始涉足金融领域,互联网与金融的融合带来金融 IT 行业新的增长空间。同时,"互联网金融"中出现的"跨界者"成为金融 IT 行业新的客户群体,如何通过"对金融行业规则的深刻理解"以及"对互联网金融创新的实践经验"抓住"跨界者"中的大客户,是金融 IT 企业新的挑战。

2、公司经营回顾

2013 年是公司的战略执行年。今年以来,公司继续推进"回归金融 IT"战略的执行与落地,在金融 IT 领域进一步集中优势资源,剥离部分非相关主营业务,推动管理模式向"平台化"转型。经过领导班子及全体员工的共同努力,公司经营形势良好,各项经营指标稳步增长,战略执行效果显著。报告期内,公司实现营业收入 83,917.20 万元,同比增长 10.21%;归属于母公司所有者的净利润 3,682.76 万元,同比增长 27.69%。

报告期内,公司主要工作如下:

(1) 业务情况

1) 业务布局: "回归金融 IT", 做强主业、剥离非主业筹建研发中心, 集中优势资源做强金融 IT。 公司拟分期投资 7 亿元在南京软件谷投资筹建"金证股份研发中心项目", 主要从事金融软件等相关业务的研发, 进一步提升公司在金融 IT 行业的整体竞争实力, 为公司未来发展奠定良好的基础。

剥离金证卡尔, 非相关主业有节奏退出。报告期内, 公司以 632.7 万元出售了持有的金证卡尔 19%的股权, 自此公司不再持有金证卡尔公司股权。公司持续推进"回归金融 IT"战略的执行与落地, 有节奏、有计划的剥离非相关业务, 集中优势资源, 做大做强金融 IT 主业。

2) 经营进展: 金融 IT 业务全面发力

券商 IT 业务: 金融创新业务持续推进, OTC 业务表现突出。报告期内, 金融创新业务持续推进, 随着业务产品的增加与试点范围逐步扩大, 公司依靠成熟的产品线布局与标杆客户示范效应, 在融资融券等代表性创新业务中的市场份额优势依旧; 同时, 公司积极布局 OTC 业务, 报告期内先后中标了中信证券、招商证券、国信证券、广发证券 4 家券商 OTC 项目, 中标大券商带来的标杆客户示范效应将有利于公司后续业务的开展与推广。

基金 IT 业务: 增量市场占有率明显提升, 存量市场渗透效果显著。报告期内, 公司在去年打破基金 IT 业务垄断的基础上更进一步, 凭借新版系统性能优势、服务优势、机制优势,

在新增基金 IT 业务中全面领先。在上半年新设立的 8 家基金管理公司中，先后中标了中信建投基金、鑫元基金、华福基金、圆信基金、国开基金 5 家新设基金的总包合同，占到 62.5% 的增量市场份额。在存量市场方面，随着基金业务产品线的进一步完善，公司存量基金客户的拓展工作进展顺利，先后中标信达澳银与汇添富基金的专户投资交易系统、易方达创新 TA 交易系统、汇添富自建 TA 系统整合、博时基金专户 TA 系统、天弘网上直销互联网创新等项目。目前，已有超过 30 家基金采用了公司新一代财富管理系统的相关模块产品，存量市场渗透效果显著。

其他金融 IT 业务：泛金融 IT 业务表现抢眼。依据公司“回归金融 IT”战略要求，公司对泛金融 IT 业务团队进行了重组，集中优势资源发力泛金融 IT 业务。报告期内，公司在区域股权交易中心领域，先后中标了新疆、甘肃、江苏、安徽 4 地股权交易中心股权交易系统等项目；在碳排放权交易中心领域，公司中标重庆联交所碳排放权交易系统和注册登记簿系统项目；同时，公司中标了国内首例房产交易系统项目--昆明泛亚房产交易所房产实时交易系统项目，奠定了房产交易中心交易系统的领先地位；此外，公司中标中登新版账户系统，对未来账户管理系统升级存在指向性意义，进一步稳固了公司在行业中的优势地位。

3) 组织调整：推动公司“平台化”管理模式，资产管理 IT 业务首先实现子公司化

公司大力推动“平台化”管理模式的落地，鼓励高管在公司平台创业，推动成熟业务及创新业务成立事业部和子公司，从组织机制上保障对优势资源与人才的吸引力，充分激发其活力与创造力。报告期内，公司将“基金 IT 业务”与“信托 IT 业务”合并成立“金证财富科技有限公司”，首先实现资产管理 IT 业务子公司化，以聚焦优势资源，发力“大资产管理”IT 市场，持续加强公司在资产管理 IT 行业的长期竞争力。

4) 股权激励：顺利实现股权激励行权

2011 年 10 月 21 日，公司董事会审议通过了《关于授予股权激励对象股票期权的议案》。2013 年 4 月 23 日，公司顺利完成股权激励第一期行权，股权激励的顺利实施，有助于实现公司对人才的吸引与激励，提升公司的长期竞争力。

(2) 主要财务指标说明

收入与利润：报告期内，公司营业收入 83,917.20 万元，同比增长 10.21%；净利润 4,326.29 万元，同比增长 29.48%。

销售费用：报告期内，公司销售费用为 2,930.20 万元，同比上升 10.14%，增速保持稳定。销售费用占营业收入比例为 3.49%，与去年上半年持平。金融创新业务的开展与传统业务具备一定市场协同性，其业务进展有助于公司提高市场拓展效率，有助于稳定销售费用增长趋势。

管理费用：报告期内，公司管理费用 11,502.88 万元，同比增长 12.40%，过去 2 年管理费用高速增长的趋势有所缓解。经过几年的集中投入，目前公司已进入到产品研发集中投入期

的尾声阶段。未来随着公司相关产品的推出与放量，以及人才培养的成熟与人均产出效率的进一步提高，将有助于相关管理费用增长趋势保持稳定。

现金流：报告期内，经营活动产生的现金流量净额为-3,292.63 万元，较去年同期减少 2,188.97 万元，主要原因为采购支出及付现费用增加，而客户款项结算主要集中于下半年而未相应增加；应收账款为 29,594.62 万元，较年初增加 8,642.63 万元，主要原因为二季度公司业务实施与拓展明显提速，但由于券商、基金等客户的结款周期主要集中于三、四季度，存在一定季度性影响，该因素在下半年将得到一定程度上的缓解。

主营业务毛利率：报告期内，公司主营业务毛利率为 19.08%，较上年同期减少 1.01 个百分点。公司主营业务毛利率的变化主要来自两个方面：一方面由于上半年基金 IT 业务与泛金融 IT 业务总包项目增多，硬件部分总价高于软件部分，且软件收入确认的时点晚于硬件收入，导致硬件收入增速表现较快，在收入结构中占比提高。

3.2 主营业务分行业、分产品情况

报告期内，公司实现主营业务收入 82,520.98 万元，同比增长 10.76%，定制软件业务收入 7,670.97 万元，同比增长 10.40%，其中：

券商 IT 业务方面：报告期内，金融创新业务由于监管部门相关政策的不确定性出现过一定程度的放缓，但二季度以来监管政策方向再度清晰，金融创新政策推进速度逐步恢复，部分创新产品将在下半年有序推出。在已推出的创新业务中，公司凭借市场份额优势及大券商客户优势，各项业务进展顺利。未来金融创新业务的持续落地将成为公司证券 IT 业务快速增长的重要保障。

基金 IT 业务方面：自 2012 年首次突破基金 IT 业务总包项目以来，公司基金 IT 业务收入进入高速增长阶段。报告期内，基金 IT 业务表现优异，但由于收入确认等方面的原因，基金总包业务所贡献的业绩还将在未来逐步表现。目前，公司已在基金 IT 增量市场占据了明显的领先优势。

3.3 核心竞争力分析

1)、 前瞻性的需求预判能力

公司深耕金融 IT 领域多年，所服务客户涵盖证券、基金、银行、信托等多个细分行业领域，同时包括证监会、交易所等监管机构。多年来，公司为金融市场各个环节的核心机构提供软件开发和系统集成等服务，对下游金融行业的 IT 需求及其发展变化趋势理解深入。当下游行业的发展变化引发出新的 IT 需求时，公司能前瞻性地洞察需求，提早进行技术和产品储备，抢占市场先机，在新的市场空间和格局中保持竞争优势。

2)、 行业领先的技术与研发实力

公司始终致力于推动金融证券领域的 IT 技术发展，并保持着在这一领域的领先优势。公司是首批国家级高新技术企业，具备国家计算机信息系统集成一级等资质，承接了多项国家与

监管机构重点项目。公司目前拥有研发人才超过 700 人，并具备新一代研发平台和新一代证券 IT 系统架构，为未来发展提供了强大的技术保障与研发支持。

3)、 成熟的产品线布局优势

经过多年的研发积累，公司已完成金融各细分行业领域的产品线储备，能提供行业内最全面的 IT 服务。公司以证券 IT 为基础，现已具备针对证券、基金、银行、保险、信托、交易所等多类机构的完整产品线。尤其在金融创新业务领域，公司凭借前瞻性的预判和储备布局，在转融通、债券质押式报价回购等产品上均取得良好进展，成为目前创新产品储备最完善的金融 IT 服务提供商。面对不断变化的下游金融行业，公司依靠成熟完备的各业务产品线，顺利承接市场需求，不断提高竞争优势。

4)、 强大的市场营销能力

在市场层面，公司扎根行业多年，成为国内最大的金融证券软件开发商和系统集成商之一，品牌优势明显，且在客户粘性较强的核心系统市场占据了近半份额。公司依靠品牌和份额优势，稳固和扩容存量市场，提高竞争位势；在销售层面，公司借助覆盖全国的营销和服务网络、监管机构及行业标杆客户所形成的示范效应，抢占和拓展增量市场；在管理层面，强化营销管理，有效激励销售团队和营销人员。