

证券代码：834240

证券简称：中广瑞波

主办券商：安信证券



中广瑞波

NEEQ : 834240

北京中广瑞波科技股份有限公司

Beijing ChinaRainbow Technology Co., Ltd.

2015 年年度报告摘要

2016 年 3 月

中广瑞波科技股份有限公司

2015 年度年报报告摘要

一、重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www.neeq.com.cn 或 www.neeq.cc）的年度报告全文。

2、没有董事、监事、高级管理人员对本报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或存在异议。

3、公司全体董事出席了审议本次年报的董事会会议。

4、大华会计师事务所为本公司 2015 年年度财务报告进行了审计，出具了标准无保留审计报告。

5、公司联系方式：

公司董事会秘书：熊茜

联系地址：北京市西直门北大街 43 号金运大厦 A 座 6 层

邮政编码：100044

联系电话：8610-52129010

传 真：8610-52129011

电子邮箱：xiongq@otasim.com

二、主要财务数据和股东变化

（一）主要财务数据

1、盈利能力

单位：元

	本期	上年同期	增减比例
营业收入	32,586,371.40	22,600,649.10	44.18%
毛利率	39.65%	72.72%	-
归属于挂牌公司股东的净利润	-2,852,780.00	2,654,535.54	-207.47%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-2,441,028.40	2,631,006.65	-192.78%
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	-8.20%	7.61%	-
加权平均净资产收益率（归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	-7.02%	7.54%	-
基本每股收益	-0.09	0.08	-212.50%

2、偿债能力

	本期期末	上年期末	增减比例
资产总计（元）	48,117,667.30	50,850,805.66	-5.37%
负债总计（元）	7,309,385.13	14,645,025.30	-50.09%
归属于挂牌公司股东的净资产（元）	40,808,282.17	36,205,780.36	12.71%
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元）	1.13	1.10	2.73%
资产负债率	15.19%	28.80%	-
流动比率	5.83	3.22	-
利息保障倍数	0.00	0.00	-

3、营运情况

	本期	上年同期	增减比例
经营活动产生的现金流量净额（元）	-9,751,220.60	4,617,209.60	-
应收账款周转率	4.98	3.37	-
存货周转率	1.13	0.49	-

4、成长情况

	本期	上年同期	增减比例
总资产增长率	-5.37%	23.31%	-
营业收入增长率	44.18%	12.05%	-
净利润增长率	-207.47%	-59.29%	-

（二）普通股股本结构

单位：股

股份性质	期初		本期变动	期末		
	数量	比例%		数量	比例%	
无限售条件股份	无限售股份总数	-	-	2,705,000	2,705,000	7.46%
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	185,000	185,000	0.51%
	董事、监事、高管	-	-	185,000	185,000	0.51%
	核心员工	-	-	-	-	-
有限售条件股份	有限售股份总数	33,000,000	100.00%	33,555,000	33,555,000	92.54%
	其中：控股股东、实际控制人	4,831,222	14.64%	5,386,222	5,386,222	14.85%
	董事、监事、高管	14,038,198	42.54%	14,593,198	14,593,198	40.25%
	核心员工	-	-	-	-	-
总股本		33,000,000	-	34,311,600	36,260,000	

注：期初统计口径为挂牌时点。

（三）前十名股东持股情况表

单位：股

序号	股东名称	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例	期末持有有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	郑慧卿	7,550,362	0	7,550,362	20.82%	7,550,362	-
2	潘晓峰	7,332,630	0	7,332,630	20.22%	7,332,630	-
3	邵强华	4,831,222	740,000	5,571,222	15.36%	5,386,222	185,000
4	北京信诚盈嘉投资管理中心(有限合伙)	3,299,960	0	3,299,960	9.10%	3,299,960	-
5	刘杰	2,640,028	0	2,640,028	7.28%	2,640,028	-
6	黄嵘	2,547,648	0	2,547,648	7.03%	2,547,648	-
7	迟护杰	1,973,361	0	1,973,361	5.44%	1,973,361	-
8	徐勉	1,656,614	0	1,656,614	4.57%	1,656,614	-
9	安信证券股份有限公司	0	1,300,000	1,300,000	3.59%	-	1,300,000
10	刘尚炜	772,216	0	772,216	2.13%	772,216	-
合计		32,604,041	2,040,000	34,644,041	95.54%	33,159,041	1,485,000

前十名股东间相互关系说明：

邵强华是北京信诚盈嘉投资管理中心（有限合伙）的执行事务合伙人，除此之外，公司其他股东之间不存在关联关系。

注：期初统计口径为挂牌时点。

三、管理层讨论与分析

（一）商业模式

公司所处行业为软件和信息技术服务业，是一家专注于为移动通信运营商、城市综合服务商、金融机构提供智能卡增值服务相关产品和服务的公司，具有 10 年以上的通信智能卡技术服务和运营管理经验。公司一直致力于移动互联网和数据安全业务的资源整合及创新，持续推动各项前沿技术（包括 NFC 近场通讯技术、安全智能卡多应用以及动态口令牌技术等）在通信、城市服务、金融等领域的融合使用。目前，公司基于 TSM 平台系统（应用案例包括联通招行钱包、移动公交深圳通、手机协和（门禁、饭卡、考勤一体化）、卡包应用等）和 OTA 平台系统的安全服务产品（应用案例包括 SIM 卡菜单管理、密宝应用与 WEB-POS 化发行等），能使行业客户通过移动网络发布高附加值的安全应用，可广泛应用于金融、城市公交、小额支付、商业系统、会员卡、移动商城和移动广告等领域。同时，公司提供的规范制定、方案设计、平台研发、产品检测、集成维护、业务接入管理及应用生命周期管理等服务，也为进一步提升客户的服务质量和开拓市场打下了扎实的基础。目前公司已与国内三大运营商及多家虚拟运营商、城市综合服务商、金融机构展开了广泛的业务合作，在充分保障用户数据安全的基础上，为用户提供了更便捷的生活方式。

公司主要客户均为通信领域（移动通信及 NFC）、金融领域的大型企业，客户自身已经建立了严格的内部管理制度及招投标体系，公司的初始客户资源的取得主要通过招投标形式；此外，湖北电信、广东联通、北京联通、协和医院、滴滴等客户为自主市场开拓，与其进行商业谈判达成合作。

公司的业务收入全部来自于主营业务，即 TSM 平台系统及 OTA 平台系统的研发销售、系统集

成、运维支撑及运营合作。公司通常首先通过平台建设获取系统集成收入。在平台基础功能形成后，通过对多个卡商的接入测试支撑，包括银行、公交及其他类型应用的接入测试上线工作获取运维支撑的收入。在完成各种应用的接入后，配合运营商和应用方支持终端用户安全顺畅地完成从开通注册到使用的一系列操作过程，就会产生卡激活与应用生命周期管理的服务费用，卡激活是指公司通过帮运营商和应用提供方如银行、公交联合发卡后，客户使用运营商的手机钱包激活应用后，公司收取卡激活的费用；生命周期管理是用户激活应用后，公司对应用的使用提供支撑，收取管理费用。

公司还结合社会发展趋势和用户的生活习惯，利用现有平台产品与其他更多应用提供方合作，逐步建立完善和丰富自有应用及合作应用，分层分类构建深度运营体系，展开商业模式和服务模式创新，延展在应用端和最终用户端的盈利模式。如公司自建帐户管理系统亿闪联，通过与多方合作，整合了会员卡、积分卡、储值卡、优惠券、身份认证等多种应用服务。通过基础运营与深度运营积累的数据，对数据进行整理挖掘分析，还将形成新型的咨询服务（营销、产品设计等）和应用延伸服务，如建立开发者社区，满足小众个性化需求，获取高附加值的收入。公司在现有业务持续增长的情况下，不断探索新商业模式与服务模式还将令公司产生新的利润增长点。

公司的业务收入全部来自于主营业务，即 TSM 平台系统及 OTA 平台系统的研发销售、系统集成、运维支撑及运营合作。公司通常首先通过平台建设获取系统集成收入。在平台基础功能形成后，通过对多个卡商的接入测试支撑，包括银行、公交及其他类型应用的接入测试上线工作获取运维支撑的收入。在完成各种应用的接入后，配合运营商和应用方支持终端用户安全顺畅地完成从开通注册到使用的一系列操作过程，就会产生卡激活与应用生命周期管理的服务费用，卡激活是指公司通过帮运营商和应用提供方如银行、公交联合发卡后，客户使用运营商的手机钱包激活应用后，公司收取卡激活的费用；生命周期管理是用户激活应用后，公司对应用的使用提供支撑，收取管理费用。

公司还结合社会发展趋势和用户的生活习惯，利用现有平台产品与其他更多应用提供方合作，逐步建立完善和丰富自有应用及合作应用，分层分类构建深度运营体系，展开商业模式和服务模式创新，延展在应用端和最终用户端的盈利模式。如公司自建帐户管理系统亿闪联，通过与多方合作，整合了会员卡、积分卡、储值卡、优惠券、身份认证等多种应用服务。通过基础运营与深度运营积累的数据，对数据进行整理挖掘分析，还将形成新型的咨询服务（营销、产品设计等）和应用延伸服务，如建立开发者社区，满足小众个性化需求，获取高附加值的收入。

公司在现有业务持续增长的情况下，不断探索新商业模式与服务模式还将令公司产生新的利润增长点，业务发展再上一个台阶。

年度内变化统计：

事项	是或否
所处行业是否发生变化	否
主营业务是否发生变化	否
主要产品或服务是否发生变化	否
客户类型是否发生变化	否
关键资源是否发生变化	否
销售渠道是否发生变化	否
收入来源是否发生变化	否
商业模式是否发生变化	否

（二）报告期内经营情况回顾

公司拥有超过十年的通信智能卡技术服务和运营管理经验，在方案设计、规范制定、平台研发、产品检测、集成维护、业务接入管理及应用生命周期管理等方面均有较为成熟的内部管控体系。报告期内，公司以扩大市场份额为工作重点，加强企业管理，提升产品质量，重点开拓运营商省份与虚拟

运营商 TSM 平台产品市场；努力完善人才激励机制，充分调动员工的积极性和创造力。报告期内，公司正常运营，2015 年公司全年实现营业收入 3,259 万元，同比上年增长 44.18%；亏损 285 万元，主要原因为：一、公司于 2015 年 11 月在全国股转系统挂牌后，一次性支付了较多中介机构费用以及挂牌费用，导致 2015 年管理费用同比增加 45.79%；二、2015 年营业成本占营业收入的 60.35%；与上年同期 27.28% 相比增加 33.07%，使综合毛利率下降 33.07%。2015 年与 2014 年相比，公司运营合作类和系统集成类项目毛利率有所下降，其中运营合作类项目毛利率下降原因是为推进项目拓展、人工投入增大所致；系统集成类项目毛利率下降原因为项目研发人员成本投入加大以及公司本年度主要在各省拓展此类项目，受到投标价格、人工成本等影响利润空间有所下降。

报告期内，公司主营业务为提供基于 TSM 平台系统和 OTA 平台系统的多功能安全芯片智能卡（包括智能 SIM 卡、城市一卡通、金融 IC 卡等）应用信息运营管理服务，包括系统集成、运维支撑及运营合作等服务。公司收入的增长主要来自系统集成和运营支撑类项目数量的增加，以及 JAVA 卡平台和移动支付平台项目系统集成及运维支撑服务收入的增长。

报告期内，我国经济处于结构调整转型过程，经济发展进入新常态，公司管理层采取多种措施，加大研发投入，保持客户沟通，提高客户满意度，和同行业相比，公司基本保持较好的运行态势。

1、主营业务分析

(1) 利润构成

单位：元

项目	本期			上年同期		
	金额	变动比例	占营业收入的比重	金额	变动比例	占营业收入的比重
营业收入	32,586,371.40	44.18%	-	22,600,649.10	12.05%	-
营业成本	19,666,997.24	218.94%	60.35%	6,166,448.40	36.23%	27.28%
毛利率	39.65%	-	-	72.72%	-	-
管理费用	11,290,322.80	45.79%	34.65%	7,744,032.12	21.34%	34.26%
销售费用	4,948,207.72	-13.04%	15.18%	5,690,236.65	47.68%	25.18%
财务费用	-234,250.34	48.65%	-0.72%	-157,583.33	-19.11%	-0.70%
营业利润	-2,821,305.89	-190.29%	-8.66%	3,124,751.07	-43.92%	13.83%
营业外收入	2,433.28	2,027,633.33%	0.01%	0.12	-100.00%	0.00%
营业外支出	0.00	0.00%	0.00%	12,647.84	30.66%	0.06%
净利润	-2,852,780.00	-207.47%	-8.75%	2,654,535.54	-52.99%	11.75%

项目重大变动原因：

营业收入增长原因：2015 年度公司主营业务收入净额 32,586,371.40 元，比上年同期的 22,600,649.10 元收入增长了 44.18%，原因是本年度系统集成和运维支撑类项目完成数量较去年有所增加，主要系 JAVA 卡平台和移动支付平台项目的系统集成及运维支撑服务收入增加所致。

营业成本增长原因：2015 年度公司主营业务成本 19,666,997.24 元，比上年同期 6,166,448.40 元增加 218.93%，新增加的系统集成和运维支撑类项目带来收入增长的同时带来相关成本的增长。系统集成业务成本比去年同期增加 241.39%，原因为该类业务的研发人员成本投入加大，以及公司本年度主要在各省拓展此类业务，受到投标价格和人工成本等因素导致；运维支撑类项目成本较上年同期增长了 304.37%，主要因为年度内项目数量增加，相对应的运维人员投入增加。

毛利率下降原因：2015 年营业成本占营业收入的 60.35%，与上年同期 27.28% 相比增加 33.07%，使综合毛利率下降 33.07%。2015 年与 2014 年相比，公司运营合作类和系统集成类项目毛利有所下降，其中运营合作类项目毛利率下降原因是：为推进项目拓展、人工投入增大；系统集成类项目毛利率下降原因是：项目研发人员成本投入加大以及公司本年度主要在各省拓展此类项目，受到投标价

格、人工成本等影响，利润空间有所下降。

管理费用变动原因：2015 年度公司管理费用总额 11,290,322.80 元，比上年同期增长 45.79%，2015 年管理费用占主营业务收入的比重为 34.65%，比上年同期增长 0.39%，首先是由于公司项目的增加，导致公司人员的增加，因此人工及各项费用都会随之增加；其次 2015 年公司完成了新三板挂牌，为了挂牌支付的相关费用增加等原因导致管理费用增加 236 万元。

财务费用变动原因：2015 年财务费用总额-234,250.34 元，比上年同期增长 48.65%，系本年度项目保函押金产生的利息收益。

营业外收入变动原因：2015 年营业外收入为 2,433.28 元，比上年同期增加 2,433.16 元，主要原因是当年产生固定资产清理收益 1,433.28 元以及收到 1,000 元政府补贴款所致。

营业利润变动原因：2015 年度公司营业利润总额-2,821,305.89 元，与上年同期 3,124,751.07 元相比下降了-190.29%。主要原因为 2015 年新增了很多省份的项目，项目拓展费用和新增人员的管理成本都会有所增长；以及由于新三板上市支付的相关新增费用，共同导致了营业利润的变动。

净利润变动原因：2015 年度净利润-2,852,780.00 元，与上年同期 2,654,535.54 元相比下降了 207%；2015 年公司销售利润率-8.75%，主要受营业利润变动影响。

(2) 收入构成

项目	本期收入金额	本期成本金额	上期收入金额	上期成本金额
主营业务收入	32,586,371.40	19,666,997.24	22,600,649.10	6,166,448.40
其他业务收入	-	-	-	-
合计	32,586,371.40	19,666,997.24	22,600,649.10	6,166,448.40

按产品或区域分类分析：

类别/项目	本期收入金额	占营业收入比例	上期收入金额	占营业收入比例
运营合作	8,002,871.72	24.56%	11,875,316.57	52.54%
系统集成	20,779,568.84	63.77%	9,680,760.15	42.83%
运维支撑	3,803,930.84	11.67%	1,044,572.38	4.62%
合计	32,586,371.40	100.00%	22,600,649.10	100.00%

收入构成变动的原因

运营合作占比下降原因：2015 年度运营合作收入 8,002,871.72 元，比上年同期 11,875,316.57 元相比下降了 32.6%，首先因为本年度系统集成和运维支撑类项目收入规模都高于去年，故运营合作项目收入占比要小于去年，其次自 2015 年 5 月开始，公司新拓展的合作运营项目因需要一定时间的业务推广和市场开拓，目前其收入尚未取得规模效应。

系统集成收入增长原因：2015 年系统集成收入 20,779,568.84 元，比上年同期 9,680,760.15 元增长了 114.65%，主要是目前公司为展开市场主要力推的业务，体现在 2015 年较 2014 年系统集成项目数量增长较多。

(3) 现金流量状况

项目	本期金额	上期金额
经营活动产生的现金流量净额	-9,751,220.60	4,617,209.60
投资活动产生的现金流量净额	5,459,966.43	-9,018,501.29
筹资活动产生的现金流量净额	6,911,200.00	0.00

现金流量分析：

经营活动产生现金流量净额变动原因：公司经营活动产生的现金流量净额-9,751,220.60 元，主要

原因是由于新业务拓展、项目增加以及人员的增加导致与之相关的人工及其他相关配套的支出增加。

投资活动产生现金流量净额变动原因：2015 年公司投资活动产生的现金净流量 5,459,966.43 元，是 2015 年收回 2014 年投资理财产品所致。

筹资活动产生现金流量净额变动原因：2015 年公司筹资活动产生的现金净流量为 6,911,200.00 元，主要原因为报告期内公司进行一次股票定向发行，吸收投资款所致。

经营活动产生的现金流量与本年度净利润存在重大差异原因：2015 年经营活动产生的现金流量净额-9,751,220.60 元，本年度净利润-2,852,780.00 元，原因为本年度部分完工项目未全额收回款项，未收回部分不影响利润，但导致现金流减少；另一方面本年度未完工项目增加了现金流出，计入存货，但不影响利润。

(4) 主要客户情况

序号	客户名称	销售金额	年度销售占比	是否存在关联关系
1	联通宽带在线有限公司	8,002,871.72	24.56%	否
2	联通支付有限公司	6,741,203.66	20.69%	否
3	中国联合网络通信有限公司	6,475,471.52	19.87%	否
4	信元公众信息发展有限责任公司	2,740,934.64	8.41%	否
5	中国电信股份有限公司	2,660,783.05	8.17%	否
合计		26,621,264.59	81.70%	-

(5) 主要供应商情况

序号	供应商名称	采购金额	年度采购占比	是否存在关联关系
1	北京龙行峰科技有限公司	5,778,000.00	59.75%	是
2	北京利天达成科技发展有限公司	2,622,625.00	27.12%	否
3	北京华信永安科技有限公司	628,760.00	6.50%	否
4	北京天信宏达科技有限公司	93,600.00	0.97%	否
5	广州江南科友科技股份有限公司	78,000.00	0.81%	否
合计		9,200,985.00	95.15%	-

(6) 研发支出

项目	本期金额	上期金额
研发投入金额	3,914,505.00	3,331,228.84
研发投入占营业收入的比例	12.01%	14.74%

2、资产负债结构分析

单位：元

项目	本期末			上年期末			占总资产比重的增减
	金额	变动比例	占总资产的比重	金额	变动比例	占总资产的比重	
货币资金	15,020,747.48	18.52%	31.22%	12,673,199.65	26.06%	24.92%	25.36%
应收账款	6,976,736.17	35.75%	14.50%	5,139,357.89	-29.67%	10.11%	43.52%
存货	19,369,261.55	26.32%	40.25%	15,333,268.85	59.30%	30.15%	33.63%
长期股权投资	-	-	-	-	-	-	-

固定资产	3,154,223.50	128.79%	6.56%	1,378,669.43	154.00%	2.71%	142.07%
在建工程	-	-	-	-	-	-	-
短期借款	-	-	-	-	-	-	-
长期借款	-	-	-	-	-	-	-
资产总计	48,117,667.30	-5.37%	-	50,850,805.66	23.31%	-	-

资产负债项目重大变动原因：

应收账款变动原因：2015 年度公司应收账款净额 6,976,736.17 元，比上年同期的 5,139,357.89 元增长了 35.75%，因收入规模较去年有所增长，故应收账款也同比例有所增长。

固定资产变动原因：2015 年度公司固定资产净额 3,154,223.50 元，比上年同期的 1,378,669.43 元增长了 128.79%，主要是项目和人员数量的增加，导致固定资产采购需求的增长。

3、投资状况分析

(1) 主要控股子公司、参股公司情况

无

(2) 委托理财及衍生品投资情况

公司于 2014 年 10 月 14 日投资 800 万元购买“保本保证收益类型”的“稳健系列人民币 3 个月期限银行间保证收益理财产品”，到期日为 2015 年 1 月 14 日，投资收益为 64,526.03 元。

2015 年 1 月 22 日追加 300 万元（共 1,100 万元）再次购买此类型理财产品，到期日为 2015 年 4 月 24 日，投资收益为 88,723.29 元。

(三) 外部环境分析

公司的核心产品 TSM 平台系统主要为 NFC 近场支付所使用。苹果公司与银联合作在华推出的 Apple Pay 在国内市场引爆了 NFC 技术，国内 NFC 市场预计将在未来数年持续火热。

国内移动支付行业大致可分为扫码派和闪付派两大派别。扫码派主要是支付宝和微信。闪付派以苹果、银联，包括运营商为代表，通过 NFC 来完成移动支付的过程。在 Apple Pay 入华之前，国内大多数人对移动支付的关注都集中在二维码模式上面。但与 NFC 模式相比，二维码模式存在安全性、便捷性、适用范围等方面的缺陷。比如 NFC 模式中不再需要点亮屏幕和网络支持，刷卡时间以毫秒计算。在安全性上，令牌技术和密钥管理技术使得手机终端和运营商无法掌握用户银行卡或者其他的核心信息，安全性比在开放网络环境下的二维码模式更高。在应用范围上，二维码的业务以付钱为主，而 NFC 模式除了可以承载银行卡完成基础的支付之外，还可以承载公交卡；同时，NFC 还可以实现将门禁卡、考勤卡数据集中放在手机中。

Apple Pay 入华之前，国内的 NFC 产业链非常长，用户对 NFC 业务的认知感不强，消费习惯没有养成，但苹果支付与银联合作在中国的落地将帮助用户形成用手机 NFC 去做支付、用手机 NFC 去坐公交等原来需要用别的 ID 标识去完成的工作。虽然扫码派已经在移动支付领域占据了绝大部分市场份额，但随着苹果介入，用户体验过 NFC 后，将对它较二维码模式更为安全、便捷和应用范围更广等优势更为了解，大家的使用习惯和使用倾向性，将逐步转向 NFC 模式。2015 年，苹果手机在中国整个的市场占有率大概在 11% 到 12%，超过 70% 以上的用户是安卓体系的，那么苹果支付进入了中国，不仅带动了一批苹果用户转移消费习惯，也将带动其他安卓手机用户对 NFC 的兴趣并逐渐转移消费习惯，尝试 NFC 带来的更多的使用场景。

国内越来越多的手机厂商在 Apple Pay 入华后看到了 NFC 的发展前景，争相推出具有 NFC 功能的智能机，NFC 功能不仅配置在高端智能机上，也涵盖了类似小米、OPPO 等中低端智能机。NFC 功能正在逐渐向移动设备标配发展，使用门槛的降低也更有助于 NFC 业务的推广，因此，中国已成

为全球最具潜力的 NFC 市场，国内 NFC 市场规模不断发展扩大。

根据艾瑞咨询预计，到 2018 年国内移动支付交易规模有望超过 18 万亿元。目前 NFC 移动支付的占比不足 5%，但随着 NFC 在手机终端的逐步普及和银行、运营商等主要参与者的加大推广，预计 2016 年 NFC 移动支付将占国内移动支付整体规模的 15%，市场规模达千亿级。

国内三大运营商已推出了各自的“手机钱包”。“手机钱包”中的手机刷卡本质是通过可信服务管理(TSM)平台，将金融 IC 卡、公交卡、会员卡等应用加载到手机 SIM 卡上。随着 Apple Pay 入华令安卓手机用户对 NFC 认知度提升，运营商对 NFC 投入力度增加，对 NFC 相关技术支撑的需求也将增加，运营商客户将为公司带来数量更多收入规模更大的项目。

从未来趋势看，由于互联网等新技术对日常生活和商业组织模式的渗透越来越深，尽早抢占移动市场高地推出产品已经成为了大多数银行的共识。对于银行来说，移动支付的关键并不在于支付环节的革新，而在于未来个人资金账户与移动终端的进一步融合。

TSM 平台是 NFC 服务的核心，TSM 为各方提供基于安全载体的智能卡应用发行和管理服务，使用户可以通过手机终端发现并下载各种银行卡、公交卡、会员卡、优惠券等卡应用，随时随地用手机进行支付，享受安全、便捷的 NFC 服务。TSM 平台就好比苹果的 AppStore，各家银行、运营商、第三方支付公司等提供的应用都被罗列在 TSM 平台上。

随着国内 NFC 市场的爆发，TSM 平台系统的需求将大增，公司的 TSM 平台系统集成、运维支撑与运营合作业务量都将显著提升。随着更多参与方更深入的参与到 NFC 行业中来，基于 SIM 卡模式实现 NFC 功能的发卡方和应用提供方之间的联系还将呈指数级增长，其中很大一部分联系的建立都需要通过公司的 TSM 平台进行，公司从中获得的应用接入等收入也将大幅增长。随着应用数量和用户数量的上涨，公司与合作方共同运营应用产生的运营收入还将提升。

TSM 平台市场的发展还将经历以下三个阶段：

自由竞争，市场淘汰阶段。目前三大运营商、银联等机构纷纷建设自有 TSM 平台，抢占 NFC 先机，抢夺客户群，争取市场份额最大化。在这个阶段，TSM 平台没有统一标准，各个平台按照自身业务需求制定标准，各行各业纷纷试水 TSM 平台。

平台逐渐成熟，统一平台标准建立阶段。随着各行业的 TSM 平台陆续上线商用，市场最终将通过用户来选择最适用的 TSM 平台，不被用户认可的 TSM 平台将被淘汰出局。这时，具有用户群优势的运营商将联合政府一起出面组建第三方监管机构，共同制定 TSM 平台对接标准以及应用检测标准。TSM 平台建设将有合法统一的标准可以遵循。

TSM 平台多元化蓬勃发展阶段。当统一的平台标准建立后，各行业与各地域的 TSM 平台能通过平台标准实现对接，进而实现应用资源共享。在共享的同时进行资源整合，合理配置资源，TSM 平台将在行业与地域上呈多层次分布，并以本地化发展为主导。

（四）竞争优势分析

公司的优势：

1、优质的客户群体

公司成立于 2000 年，公司自成立起，即针对智能卡产业链需求，专注于提供多应用安全芯片（含：电信 SIM 卡、金融 IC 卡等）管理及应用技术服务，拥有 10 年以上的电信智能卡管理与运营背景，现与国内三大运营商及多家虚拟运营商展开了广泛的业务合作，为合作伙伴提升卡应用价值，推动包括 NFC 技术在内的各项卡应用技术在通信、金融、公交等行业的实施。

公司提供的产品现今承担着超过数亿张的通信智能卡，业务范围覆盖 31 个省份的通信用户，形成了 TSM 管理平台、OTA 平台等产品为核心，为合作伙伴提供系统集成、运维支撑及业务运营等一体化的增值服务。

公司 TSM 平台系统的市场占有具体情况如下：

中国电信：总部平台；
中国联通：总部平台；
虚拟运营商：一级平台 3 个。

TSM 总部平台担负着省份等二级平台的综合接入、数据汇总、分发职责，是多功能智能卡数据互联互通的核心运营平台。金融行业、城市综合服务行业及其他多功能智能卡应用机构各自的 TSM 平台系统很多亦需通过二级平台进行与通讯运营商 TSM 总部平台的对接，完成数据之间的跨行业互联互通。

除中国电信、中国联通及部分虚拟运营商以外，公司还为城市一卡通、招商银行、民生银行等机构提供接入 TSM 平台的子平台产品及相关服务。

OTA 平台系统已完成市场的大面积覆盖，具体情况如下：

中国电信：总部平台；
中国联通：总部平台；
中国移动：省级平台 4 个。

OTA 平台系统的主要应用方为国内三大运营商，主要功能是基于手机 SIM 卡菜单进行一系列的增值业务菜单叠加。除总部平台外，各省份根据市场实际情况建设省级平台，负责当地业务的开展及与总部平台数据对接（中国移动未建设 OTA 总部管理平台）。

2、专业的运营团队

核心管理人员均具有丰富的国内外通信技术企业的管理经验以及深厚的电信行业专业知识。公司现有员工 50%以上为专业的技术人员，具有丰富的行业经验，对本行业具有深刻的理解，并具备专业的运营管理能力。

3、丰富的行业经验

公司核心团队是由一批多年服务于中国通信业与大型跨国 IT 及通信公司并拥有多年电信系统及无线数据业务开发建设经验的高素质人才组成。通过多年来在国内移动通信、移动商务和移动支付领域的不断探索和创新，公司掌握了移动交易和移动支付的核心技术，积累了丰富的运营经验，对当前我国移动交易在电信行业和金融行业的发展趋势、业务流程和存在问题等方面拥有了深刻认识和理解。

4、较高的客户粘性

经过多年的合作，公司已经与三大通信运营商、众多金融机构建立了稳定的合作关系及较高的信任度。由于公司客户的集团性运营模式及用户量级别，公司 TSM 平台系统及 OTA 平台系统的替换成本（包括时间成本、沟通成本及客户体验度成本等）较高。公司利用长期服务积累的经验和对 TSM 系统平台/OTA 系统平台业务的深入理解，与客户建立长期紧密的合作伙伴关系，在维持老客户、开拓新客户方面拥有一定的优势。客户在采购公司产品及服务后，一般都会继续与公司签署后续服务协议。

公司的劣势：

1、人才队伍建设尚需加强

虽然公司建立了适应行业发展的管理团队、运营团队、技术开发团队及服务团队等，且相关团队人员较为稳定，并具备丰富的行业经验，但是随着科学技术的进一步发展及互联网+概念的推进，国内众多其他行业企业对数据互联互通的需求急剧增加。反映到公司层面，在公司业务量快速增长的当前，相关部门人员配置已经较为紧张，人才梯队的建设迫在眉睫。

2、运营资金无法满足公司对外扩张的运营计划

公司自 2000 年成立至今，经历了我国移动互联网、通信技术、支付方式的快速发展时期，公司一直坚持为三大运营商提供产品及增值服务，并积累了丰富的行业经验及稳定的客户群体。公司亦较早的围绕多功能安全智能卡在移动支付及数据互联互通领域进行研发、销售及提供相关增值服务，并向三大运营商及其他机构提供自主开发的 TSM 平台产品及系统集成、运维支撑、运营合作

等服务。然而，公司目前规模仍然较小，受困于资金有限的影响，公司只能在紧握现有三大通信运营商客户资源的前提下，一方面循序渐进的开展 TSM 平台在其他行业的拓展，另一方面努力引入外部资金资源，择机进入与 TSM 平台紧密相关的 NFC 第三方移动支付领域。

（五）持续经营评价

公司与主要客户合作的稳定性与可持续性

1) 多功能智能卡业务的技术属性决定了一张卡片不可能被多个平台管理。公司为主要客户建成 OTA 平台和 TSM 平台后，即建立了合作基础。基于目前公司 OTA 和 TSM 平台系统在三大运营商的部署已基本完成，在稳定现有客户的基础上，为减小重大客户依赖的风险，公司结合行业的经验和研发能力，还将逐渐拓展其他行业客户。

2) 公司为客户提供产品的同时，亦为客户提供平台相关的卡片、软硬件测试服务，为其提供全方位的卡平台管理系统服务，令产业链更加完善，以保证核心客户的稳定性。

3) 公司为客户提供其他综合性服务。公司的业务本质是建设平台，为了保障客户的稳定性和持续性，公司为客户提供除建设平台之外的相关技术和商务的全方位服务。公司尝试在非移动通信领域部署基于 TSM 平台的相关业务。如公司与中国国际广播电视台签署合作协议，在机顶盒中嵌入自主开发的亿闪联智慧生活平台，为电视用户提供 O2O 应用以及各省的应用服务，用户可以通过亿闪联机顶盒客户端完成水电煤气及网络购物的支付。

4) 公司派驻工作人员与客户一起开展市场营销，公司依靠平台系统技术的专业性，协助客户推广自己的业务。如公司为了协助客户拓展落地业务，凭借公司人员对平台技术的深入了解，在谈判中可以对平台做出专业性的解释。

同时，由于目前 NFC 场景应用最多的是公交、银行，伴随着用户的接受度越来越高，消费习惯逐步养成，受理环境逐步完善，校园一卡通也已经开始普及，而其他城市服务，例如市民卡、社保卡、城市旅游年卡等相关业务也已进入公司的技术支持范围。公司已与相关的机构、企业在 NFC 移动支付领域展开合作，如与南京理达科技实业有限公司达成基于 TSM 平台的“校园一卡通”运营合作、与大武汉旅游年卡（将旅游卡与手机 SIM 卡结合，持有手机即可游览众多旅游景点）合作开展业务。

报告期内公司无对持续经营能力有重大不利影响的事项，公司主营业务收入稳步增长，并较好的控制成本。公司具有持续经营能力。

四、涉及财务报告的相关事项

- 1、与上年度财务报告相比，公司会计政策、会计估计和核算方法没有发生变化。
- 2、公司本年度内没有发生重大会计差错需更正或追溯重述的情况。
- 3、与上年度财务报告相比，公司财务报表合并范围没有发生变化。
- 4、大华会计师事务所为本公司出具了标准无保留意见报告书。

北京中广瑞波科技股份有限公司

董事会

2016 年 3 月 29 日