

公告编号：2017-011

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.

2016 年年度报告摘要

2017 年 4 月

北京中广瑞波科技股份有限公司 2016 年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 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。

1.2 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。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年报的董事会会议。

1.4 大华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司 2016 年年度财务报告进行了审计，出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 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

2.1 主要财务数据

单位：元

	本期	上年同期	增减比例
总资产	80,573,061.46	48,117,667.30	67.45%
归属于挂牌公司股东的净资产	71,667,580.05	40,808,282.17	75.62%
营业收入	51,559,686.94	32,586,371.40	58.22%
归属于挂牌公司股东的净利润	1,216,032.88	-2,852,780.00	142.63%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	419,291.53	-2,441,028.40	117.18%
经营活动产生的现金流量净额	-11,879,505.99	-9,751,220.60	-
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）	2.07	-8.20	-
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）	0.71	-7.02	-
基本每股收益（元/股）	0.03	-0.09	133.33%
稀释每股收益（元/股）	0.03	-0.09	133.33%
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.78	1.13	57.52%

2.2 股本结构表

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	7.46	19,391,341	22,096,341	54.84
	其中：控股股东、实际控制人	185,000	0.51	1,207,805	1,392,805	3.46
	董事、监事、高管	185,000	0.51	4,169,555	4,354,555	10.81
	核心员工	-	-	-	-	-
有限售条件股份	有限售股份总数	33,555,000	92.54	-15,361,341	18,193,659	45.16
	其中：控股股东、实际控制人	5,386,222	14.85	-1,207,805	4,178,417	10.37
	董事、监事、高管	14,593,198	40.25	-1,059,527	13,533,671	33.59
	核心员工	-	-	-	-	-
总股本		36,260,000	-	4,030,000	40,290,000	-
普通股股东人数				38		

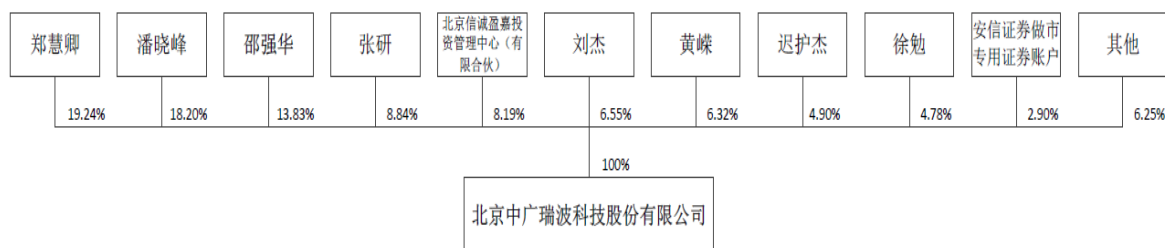
2.3 前十名股东持股情况表

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	200,000	7,750,362	19.24	5,862,772	1,887,590
2	潘晓峰	7,332,630	-	7,332,630	18.20	-	7,332,630
3	邵强华	5,571,222	-	5,571,222	13.83	4,178,417	1,392,805
4	张研	-	3,560,000	3,560,000	8.84	3,560,000	-

5	北京信诚盈嘉投资管理中心（有限合伙）	3,299,960	-	3,299,960	8.19	1,099,988	2,199,972
6	刘杰	2,640,028	-	2,640,028	6.55	1,980,021	660,007
7	黄嵘	2,547,648	-	2,547,648	6.32	-	2,547,648
8	迟护杰	1,973,361	-	1,973,361	4.90	-	1,973,361
9	徐勉	1,656,614	270,000	1,926,614	4.78	1,512,461	414,153
10	安信证券股份有限公司做市专用证券账户	1,300,000	-133,000	1,167,000	2.90	-	1,167,000
合计		33,871,825	3,897,000	37,768,825	93.75	18,193,659	19,575,166

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



三、管理层讨论与分析

3.1 公司的商业模式

1、所处行业及主营业务

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订）规定，公司所处行业属于“I 信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I65 软件和信息技术服务业”。公司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及相关产品的公司，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令牌等技术）在通信、城市服务、金融等领域的融合使用。公司的主营业务是提供基于 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。

2、产品及服务

目前，公司基于 TSM 平台系统（应用案例包括全国互联互通一卡通、飞凡通、沃钱包等）和 OTA 平台系统（应用案例包括 SIM 卡菜单管理、密宝应用与 WEB-POS 化发行等）的安全服务产品，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、通卡公司、金融机构建立了稳定的业务合作关系，并积极与海外运营商洽谈合作，初步实现了公司现有平台系统在海外市场的应用。

3、关键资源

目前，公司拥有 31 项软件著作权、2 项专利，并获得了《增值电信业务经营许可证》、《电信与信息服务业务经营许可证》、《商用密码产品生产定点单位证书》、《商用密码产品销售许可证》、《计算机信息系统集成企业资质证书》、《集成电路卡注册证书》、质量管理体系认证等与业务相关的资质，是国家高新技术企业。2017 年 2 月，公司所开发的 TSM 平台通过了行业权威认证机构根据国家标准作出的检测，中广瑞波成为了全国第 9 家获得《移动金融技术服务认证证书（可信服务管理系统）》的公司，这为公司今后在移动金融服务领域的业务发展奠定了基础，并且提供了便利条件。同时，公司拥有经验丰富且稳定的技术研发团队、营销团队和经营管理团队，并且拥有三大运营商、多家虚拟运营商、通卡公司、金融机构等稳定的客户资源。

4、客户类型及销售渠道

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，公司积极展开地方性运营商客户自主开拓，与其进行商业谈判达成合作。

5、商业模式及收入来源

公司基于丰富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）管理经验和多运营商合作关系，同时迎合产业发展趋势，支持运营商、城市综合服务商、金融机构依托不断发展的新技术实现创新的服务方式，满足用户在现代生活中的强粘性和刚性需求（如日常交通出行）。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，推出了公司自建账户管理系统亿闪联。目前，亿闪联与百余家 O2O 线上品牌商及线下商户广泛建立了深入合作关系，利用公司平台与资源优势，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，为有便民服务与商户拓展需求的合作伙伴，提供打包的便民应用服务平台、合作消费商户及赞助特惠资源，并为合作伙伴提供统一的商户拓展与商户管理服务，在提高合作伙伴效率的同时，降低其自建团队的投入成本与风险。

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，以及银行、公交及其他类型应用的接入工作获取运维支撑的收入；在完成各种应用的接入后，配合运营商和应用提供方为终端用户提供开通注册与应用使用的服务，从运营商和应用提供方获得包括卡激活与应用生命周期管理服务费在内的运营合作收入：其中卡激活是指公司通过帮运营商和应用提供方如银行、公交公司等联合发卡，并在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；生命周期管理是在用户激活应用后，公司对应用的使用提供支撑，收取管理费用。

报告期内，公司利用现有客户资源，与交通服务机构开展业务合作，通过为其提供后台服务平台的开发及运营，帮助公交服务机构打造更为完善交通管理体系，不仅可以实现公司现有产品在公共交通领域的应用和拓展，并且实现了公司技术和产品的创新与突破。另外，公司承接了全国互联互通一卡通公共服务平台建设工作，满足了全国公交用户使用智能手机在线购买虚拟公交卡的需求，并且实现了购卡用户在全国互联互通城市搭乘公交及在线充值的诉求。在此基础上，公司还将继续丰富服务平台功能，探索服务平台在身份识别等领

域的应用，在充分保障用户数据安全的基础上，为用户提供更便捷的生活方式。报告期内，公司还在江苏省积极开展公共自行车项目合作，开发运营公共自行车 APP 应用及后台管理系统。公司在现有业务持续增长的情况下，不断开拓新服务内容，将令公司产生更多的利润增长点，促进公司业务进一步发展。

报告期内，公司的商业模式较上年度无变化。

3.2 报告期内经营情况总体回顾

报告期内，我国经济处于结构调整转型过程中，经济发展进入新常态，全国经济虽没有实现高速增长，但经济结构持续改善。公司管理层采取多种措施，继续加大研发投入，保持与客户的积极沟通，提高客户满意度，和同行业竞争对手相比，公司继续保持了较高的业务增长势头。

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。报告期内，公司运营情况良好，2016 年实现营业收入 51,559,686.94 元，同比增长 58.22%；营业利润 985,946.24 元，同比增长 134.95%；净利润 1,216,032.88 元，同比增长 142.63%，主要原因为：1、公司 2016 年 TSM 平台项目的系统集成和运营支撑类项目完成数量及规模较去年增加显著，公司收入大幅增加，公司在保持较高的运营效率，实现较稳定的毛利率的同时，较好地控制了期间费用的增长，促进了营业利润、净利润的增长；2、2016 年公司收到政府发放的 800,000.00 元新三板挂牌及辅导期资金补贴款，营业外收入比上年同期增长明显，净利润受其影响亦增加显著。

报告期内，公司利用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建立健全了较为成熟的内部管控体系。同时，公司继续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、虚拟运营商与手机终端厂商 TSM 平台产品市场，挺进大数据业务领域，积极探索 NFC 应用的广大市场，在公共交通一卡通、电子证件与城市公共自行车领域与政府部门进行了深度合作，并开拓海外业务；同时努力完善人才激励机制

制，充分调动员工的积极性和创造力。

3.3 公司竞争优势分析

1、公司的优势

(1) 优质的客户群体

公司成立于2000年，自公司成立起，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管理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平台等为核心的产品体系，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，省级平台1个；

中国联通：总部平台，省级平台4个；

虚拟运营商：一级平台1个。

TSM系统总部平台担负着省级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能力平台。省级平台作为二级平台，承担着地市应用接入、完善应用场景建设等运营工作。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与通讯运营商TSM总部平台进行对接，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，公司还为全国一卡通、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平台系统已完成对市场的大面积覆盖，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

公司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，对当前我国移动支付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。

（5）多样化的服务模式

随着技术的不断更新，社会需求的不断变化，公司在保障TSM平台系统及

OTA 平台系统的研发销售、系统集成、运维支撑等业务稳步发展的同时，充分利用现有技术与客户等资源，积极探索新的商业机遇，展开合作运营业务模式的创新，实现了服务模式的多样化，在为客户提供更加全面、优质的产品与服务方面拥有一定的优势。

2、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，在公司当前业务量快速增长的背景下，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络、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，在与 TSM 平台紧密相关的 NFC 第三方移动支付领域寻求更多的发展机会。

3.4 持续经营评价

报告期内，从行业前景看，软件和信息技术服务行业保持高速发展态势，国家对软件信息产业发展营造优化环境的各项法规、政策没有改变；从公司内部看，公司不断完善公司治理结构和内部控制体系，公司业务、资产、人员、财务、机构方面均遵循了《公司法》、《证券法》及《公司章程》的要求规范运作，保持良好的独立经营的能力，公司会计核算、财务管理、风险控制等各项重大内部

控制体系运行良好，公司正常经营，主营业务收入稳定增长、财务结构合理，无对持续经营能力有重大不利影响的事项，公司具备持续经营能力。公司持续经营能力分析如下：

1、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。

2、产品升级，给公司带来新的发展机遇

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。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 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。

4.2 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。

4.3 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。

4.4 大华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见审计报告。

北京中广瑞波科技股份有限公司

董事会

2017 年 4 月 18 日