

广州御银科技股份有限公司

2015 年度总经理工作报告

一、公司整体经营情况：

2015 年度，随着中国经济增长方式转变和经济结构调整，金融自助设备行业的发展面临着重要的机遇和挑战。报告期内，御银始终秉承“诚实务实、专业专注、自主创新、稳健规范”的企业精神，始终牢牢锁定 ATM（取款机）与 CRS（存取款一体机）的金融高端制造业的经营理念，不断提升国产品牌自主创新能力。报告期内，公司实现营业总收入 1,097,003,512.37 元，比上年同期增长 12.89%；实现利润总额 71,367,604.55 元，比上年同期减少 52.08%；归属上市公司股东的净利润为 69,446,758.01 万元，比上年同期减少 47.39%。

在战略合作方面，公司管理层根据对金融自助设备市场现状及未来发展前景的判断，围绕公司发展战略，通过与佳都新太科技股份有限公司、普华基础软件股份有限公司的战略性合作，不断融合技术和商业上的创新，提升国产化软硬件基础平台的解决能力，进而提供更快捷、更智慧、更专业的产品。

在建立公司立体金融服务体系方面，公司参股设立了佛山海晟金融租赁股份有限公司并积极参与竞买前海股权交易中心（深圳）有限公司部分股权，促进了公司多层次资本市场的建立，推动各合作方与公司之间的资源共享、信息互通，多方业务形成广泛的协同效应，有利于整合公司自身优势及资源，推动金融资本与实业资本融合发展，能够加强金融服务实体经济的能力，延伸市场的价值链，形成新的利润增长点，保证公司发展战略规划的实现。

在研发方面，公司推出多款智能化设备，研发出新一代改良型高速大容量存款机，在整机性能、安全防范、便捷体验等方面将得到进一步加强，满足客户日渐增长的大额存款需求，该设备已经在全国多个网点上线使用，并得到银行及客户一致赞扬；同时研发出智能柜面终端，通过一体化设计，协助银行柜员更加便捷地处理柜台业务，提高柜员工作效率；推出智慧柜员机，结合“大堂经理+”新型业务模式，提高业务处理效率、提高银行网点业务量；并且新推出了“KT-RD1 电动读卡器”、“KTOCR 钞票序列号识别模块”、“智能 USB-HUB”、“自锁电动出钞门”、“透

明电动出钞门”、“USB 国密键盘”等产品，坚持以客户需求为导向，着力打造安全、便捷、智能的金融服务体系，满足客户各方面的产品需求。

在技术创新方面，开发出了多项拥有自主知识产权的“单卡箱发卡机”、“非接单卡箱发卡机”、“高速凭条打印机”、“机芯通信加密器”、“防暴电话收线器”、“双盖章打印机”等产品，并且在“自助退卡取回整体解决方案”上，解决用户取吞卡困难的问题，并减少银行设备管理员对于吞卡的管理工作。形成了一批核心领域关键技术，提高了现有产品的智能化、国产化，对促进公司智慧银行的业务能力提供积极的支持。

在金融信息安全方面，公司推出支持国密算法的“机芯通信加密器”，使得柜员机必须在取得银行后台的安全通讯授权后，才能对外吐钞，同时升级了新一代卡信息立体主动防盗技术，能更好地防止银行卡信息的防盗，高效地保障了资金安全。并与行业领军企业展开深入合作，开发出一套基于 Linux 国产操作系统的安全应用程序，并已经成功上线试用，该操作系统基于开源支持跨平台、支持多种应用场景和业务模式，具有兼容性强、稳定性高、开放性强、安全可靠、流程定制快速开发等特点，能够满足银行连续 7*24 小时全年运行的需求，系统更稳定、更顺畅、安全性更高，扫描回传资料速度更快，进而有效提高业务办理的效率，同时推出云 ATM 整体解决方案，并与多个银行接触沟通细节方案，研究方案可行性，为未来银行业务的卓越发展提供良好的基础。

在生物识别技术方面，公司组建了一批拥有十余年行业研发人员、行业精英队伍的生物识别技术应用研究小组，通过与国内外知名企业合作，共同研究生物识别技术在金融自助设备、金融安全系统的应用，成功研发出生物识别智能采集终端，并成功推出带生物识别（虹膜、人脸、掌静脉、指静脉）技术的自动柜员机。

在市场销售方面，公司强化全国范围内的营销服务体系建设，以行业方案牵引业务整体布局，使得公司销售、服务能力得到了进一步提高。2014 年底，公司以第一名的优势入围建设银行的一体机（国产）采购项目，延续到报告期内，共收到该框架合同下的采购订单总额约 75,600 万元，该金额约占公司最近一个经审计的会计年度营业总收入的 77.80%，进一步巩固和提升了公司在其国产品牌供应商的地位，为公司的长期发展战略的实现奠定了坚实的基础。

在客服服务方面，运用了业内首创利用大数据实现数据分析的智能服务和信息化管理平台——“御银云管理平台”，搭载光纤网络实现电子派单、移动微培训、自

助设备电子地图、主动地获取自助设备的运行信息等，实现全流程信息一体化管理，推动整体服务品质的提升；且各区域在御银智能化服务体系下，规范运作科学管理，提高了主动服务效率，降低服务成本，广州总部在 2015 年陆续收到客户主动发来的锦旗和书面表扬信达 251 份，高度赞扬了各地客服人员的敬业精神，对御银提供的优质高效的服务表示由衷的感谢。

在完善激励机制方面，公司坚持“以人为本”的管理理念，继续加大各类人才的培养，调整和优化人才结构，前瞻性地做好人力资源储备，构筑人力资本优势。本报告年度公司完成第一期员工持股计划，参与员工总人数 62 人，购买均价 8.63 元/股，购买数量 4,037,985 股，占公司总股本的比例为 0.53%。此后公司继续推行第二期员工持股计划，参与员工总人数不超过 48 人，资金总额不超过 3,470 万元。在连续两期的员工持股计划的激励下，公司各层级人员的积极性和主观创造性被极大调动，推动公司整体运营能力提升。公司将进一步丰富多样化的薪酬和激励体系，增强公司与管理层及核心骨干员工共同持续发展的理念。

在资质荣誉方面，公司及子公司取得了 5 项外观设计专利、39 项实用新型专利、10 项软件产品登记证书、13 项计算机软件著作权登记证书、7 项资格认证证书、11 项产品认证证书；公司已经连续八年获得“广东省诚信示范企业”，连续九年获得“广东省守合同重信用企业”。在 2015 首届粤港澳总部经济高峰论坛中，凭借在金融自助设备行业内的创新成果荣获组委会颁发的“最具创新力总部企业”奖。

二、公司主营业务及经营情况

1、报告期主营业务分类别情况

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
专用设备制造业	1,097,003,512.37	693,442,098.81	36.79%	12.89%	19.33%	-3.41%
分产品						
ATM 销售	777,506,706.66	502,799,623.87	35.33%	30.32%	42.95%	-5.72%
ATM 合作运营	115,693,499.56	91,018,232.40	21.33%	-12.66%	2.39%	-11.56%
ATM 融资租赁	72,474,169.21	39,673,858.51	45.26%	-57.33%	-64.90%	11.81%
ATM 技术、金融服务	67,809,279.60	27,291,148.69	59.75%	10.77%	56.67%	-11.80%
其他业务收入	63,519,857.34	32,659,235.34	48.58%	450.22%	226.77%	35.15%
分地区						

广州地区	59,448,537.41	39,783,661.94	33.08%	106.27%	155.93%	-12.98%
广东（除广州）地区	181,115,492.40	130,324,300.86	28.04%	-23.66%	-6.90%	-12.96%
广东省外地区	856,439,482.56	523,334,136.01	38.89%	21.37%	22.98%	-0.80%

2、主要客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	675,281,244.38
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	61.56%

3、主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	444,307,218.00
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	64.63%

三、公司主要财务数据分析

1、成本

单位：元

产品分类	项目	2015年		2014年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
ATM产品销售	营业成本	502,799,623.87	72.51%	351,741,787.43	60.53%	42.95%
ATM合作运营	营业成本	91,018,232.40	13.13%	88,892,677.44	15.30%	2.39%
ATM融资租赁	营业成本	39,673,858.51	5.72%	113,042,328.76	19.45%	-64.90%
ATM技术、金融服务	营业成本	27,291,148.69	3.94%	17,419,185.62	3.00%	56.67%
其他业务收入	营业成本	32,659,235.34	4.70%	9,994,457.09	1.72%	226.77%

2、费用

单位：元

	2015年	2014年	同比增减	重大变动说明
销售费用	114,610,835.09	91,817,629.43	24.82%	
管理费用	198,565,084.04	171,877,610.96	15.53%	
财务费用	17,006,848.24	1,437,529.83	1,083.06%	银行借款利息和汇兑损失增加
所得税费用	1,920,846.54	16,943,178.89	-88.66%	应纳税所得额减少

3、研发投入

	2015年	2014年	变动比例
研发人员数量（人）	212	222	-4.50%
研发人员数量占比	45.30	44.80	0.50%
研发投入金额（元）	98,860,619.59	80,212,338.55	23.25%
研发投入占营业收入比例	9.01%	8.25%	0.76%
研发投入资本化的金额（元）	0.00	0.00	0.00%

资本化研发投入占研发投入的比例	0.00%	0.00%	0.00%
-----------------	-------	-------	-------

4、现金流

单位：元

项目	2015年	2014年	同比增减
经营活动现金流入小计	1,439,434,808.40	1,044,761,706.93	37.78%
经营活动现金流出小计	1,138,998,198.92	868,334,592.87	31.17%
经营活动产生的现金流量净额	300,436,609.48	176,427,114.06	70.29%
投资活动现金流入小计	2,238,672,409.51	667,689,893.44	235.29%
投资活动现金流出小计	2,546,649,677.43	694,509,429.33	266.68%
投资活动产生的现金流量净额	-307,977,267.92	-26,819,535.89	-1,048.33%
筹资活动现金流入小计	505,000,000.00	0.00	100.00%
筹资活动现金流出小计	343,183,009.38	35,749,570.89	859.96%
筹资活动产生的现金流量净额	161,816,990.62	-35,749,570.89	552.64%
现金及现金等价物净增加额	154,276,332.18	113,858,007.28	35.50%

相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明

(1) 经营活动现金流量

报告期内公司经营活动现金流入比去年同期增长37.78%，主要原因是销售收款增加所致；

报告期内公司经营活动现金流出比去年同期增长31.17%，主要原因是原材料采购付款增加所致；

经营活动公司产生的现金流量净额比去年同期增长70.29%，主要原因是销售收款增加所致。

(2) 投资活动现金流量

报告期内公司现金流入比去年同期增长235.29%，主要原因是出售理财产品收款增加所致；

报告期内公司现金流出比去年同期增长266.68%，主要原因是增加购买理财产品以及认购前海股权交易中心（深圳）有限公司增资款所致；

报告期内公司投资活动产生现金流量净额比去年同期减少1048.33%，主要原因是增加购买理财产品以及认购前海股权交易中心（深圳）有限公司增资款所致；

(3) 筹资活动现金流量

报告期内公司筹资活动现金流入比去年同期增加50,500万元，主要原因是公司获得银行借款所致；

报告期内公司筹资活动现金流出比去年同期增长859.96%,主要原因是公司归还银行借款所致;

报告期内公司筹资活动产生的现金流量净额比去年同期增长 552.64%，主要原因是公司获得银行借款所致。

四、公司未来发展的展望

2016年，公司将紧紧围绕发展目标及中长期战略发展规划，顺应时代潮流、把握发展机遇、以新思维拥抱新时代，以技术创新为驱动，深入调整业务结构及市场结构，立足于公司目前已有的业务布局基础，着力推动已投资项目的落地，同时发挥在各投资领域的整合优势，推动公司整体业绩提升，为股东创造更大的价值。为实现2016年的经营目标，公司将围绕以下重点，抓好各项经营管理工作：

1、积极探索公司在行业内纵深与横向的布局，推进外延发展战略

在一波又一波的各行各业改革浪潮中及用户不断追求超凡服务体验的市场驱动下，将顺应经济发展新常态，积极寻求新项目机会和发展机遇，积极推进公司在金融领域的延伸发展，建立公司立体金融服务生态体系，有针对性的提供多种渠道的金融配套服务，通过整合公司自身优势及资源，推动金融资本与实业资本融合发展，保证公司发展战略规划的实现。

2、全力推进未来智慧银行解决方案

随着云计算、大数据、移动互联等新兴技术在应用领域的普及，未来智慧银行将通过高科技，弥补传统的“守株待兔”业务模式。公司将紧紧围绕着智慧银行、普惠金融、互联网金融发展焦点，为银行提供金融自助设备、泛金融设备与金融外包服务，以完善的金融外包服务和整体解决方案帮助客户提高资金利用率，降低运营成本、延长服务时间、提高工作效率、实现精细化管理，建立智慧银行品牌

3、不断开发新产品、开拓新领域，主营业务稳中求升

公司继续大力提升设备功能品质，集中资源向细分市场展开业务，以金融设备为中心不断开拓，同时将响应国家“金融下乡”政策，针对助农设备及柜员机自动化、渠道运营、移动应用等领域进行深入研究，坚持客户需求为导向，着力打造安全、便捷、智能的金融服务体系，满足客户各方面的产品需求。并计划在原有基础上，改良工艺，加大传统自动柜员机、卡折一体自动柜员机生产能力，推广助农设备、云ATM以及扩大智能化自助设备产品线，满足银行客户的多元化需求，加大

产能以满足银行客户供货需求；大力推广柜员自动化设备，提高业务办理效率；加强生物识别技术项目资源投入，将在 2016 年推出统一生物识别跨平台系统；开发基于 Linux 国产操作系统的跨平台应用系统，实现跨设备统一应用系统；另外将投入更大的资源在现金管理、网点建设等方面，推出现金管理整体解决方案以及网点建设整体解决方案。

4、营销与市场拓展计划

公司坚持以客户中心、以市场为导向的经营理念，将市场开拓作为第一要务，及时调整销售策略，继续积极拓宽销售渠道，优化现有营销方式，以市场需求为牵引拉动新技术应用、新产品销售，引领销售增长。同时定期对销售团队进行培训，提高销售技能，并利用良好的激励制度充分激发营销团队的工作热情，提升整体的营销水平，从而打造一支学习型、战斗型的营销团队，为市场拓展工作的稳步持续发展奠定人才基础。

5、加强后台服务系统建设，提升维护服务管理

推动客户服务云平台业务应用全面覆盖移动终端设备，全面提高服务质量，加强服务创新、技术创新，实现服务零缺陷，客户满意度 100%；提升内部管理水平，建立健全与御银核心价值观和理念相适应的制度、机制、流程；完善、强化和延伸服务功能，加快多品牌维护业务发展；加强企业文化建设，加强员工队伍建设，提高整体战斗力，力争实现行业评价在当地同业稳步上升，并处于领先水平。

6、加强财务管理、完善企业治理结构

以“企业价值最大化”作为财务管理目标，探索公司资产保值增值的有效方法，实现公司资源的合理配置，推进财务管理创新，加强公司内部财务风险控制，从而促进公司持续、稳定、快速、健康的发展。

进一步提高和优化管理水平和经营体制，持续完善治理结构与内部控制体系，监督内控制度执行情况，使其符合公司实际经营情况；健全和完善公司管理框架，确保经营管理的高效运行；努力打造一支专业知识过硬、业务能力精良的员工队伍；认真做好投资者关系管理工作，加强与投资者的沟通和交流，树立良好的社会公众形象。

7、加强绩效管理，完善激励机制，引进高素质科技人才

公司将进一步加强人力资源管理，引进高素质科技人才，建设以研究前沿技术和开发高附加值产品的技术中心构建产学研一体化的科技创新和成果转化平台，提高

企业技术核心竞争力。同时优化公司机构设置和人员配置，完善职责和权限划分，通过关键岗位人才引进和合理的人员流动，优化人才结构；同时加强团队建设以及业务、管理等方面培训，提高员工岗位胜任力和创新能力；完善股权激励机制，强化绩效考核和以绩取酬，建立健全符合公司特点的人力资源管理体系，积极提炼企业文化，进一步增强员工向心力和凝聚力。

特此报告，请各位董事审议。

广州御银科技股份有限公司

总经理：杨文江

2016年4月8日