辽宁聚龙金融设备股份有限公司

证券代码:300202　证券简称:聚龙股份　公告编号:2012-026

2011年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文,报告全文同时刊载于中国证监会指定的信息披露网站。投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经华普天健会计师事务所审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人柳长庆、主管会计工作负责人王雁及会计机构负责人(会计主管人员)王欣声明:保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

股票简称	聚龙股份
股票代码	300202
上市交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	崔文华	洪 莎
联系地址	鞍山市铁东区千山中路308号	鞍山市铁东区千山中路308号
电话	0412-2538288	0412-2538288
传真	0412-2538311	0412-2538311
电子信箱	cwh@julong.cc	julong_hs@julong.cc

§3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位:元

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
营业总收入(元)	249,442,704.03	130,019,745.16	91.85%	93,021,509.04
营业利润(元)	52,332,188.49	23,786,484.15	120.01%	15,580,533.39
利润总额(元)	77,305,993.38	44,880,011.95	72.25%	27,407,127.92
归属于上市公司股东的净利润(元)	69,779,511.31	40,209,698.38	73.54%	25,054,109.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	53,446,148.55	31,459,725.29	69.89%	17,506,626.48
经营活动产生的现金流量净额(元)	41,949,115.14	63,920,213.08	-34.37%	-19,338,408.83
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	722,900,106.16	206,796,582.82	249.57%	169,621,504.26
负债总额(元)	51,556,374.77	42,020,502.81	22.69%	45,074,737.26
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	671,343,731.39	164,776,080.01	307.43%	124,546,767.00
总股本(股)	84,800,000.00	63,600,000.00	33.33%	63,600,000.00

3.2 主要财务指标

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
基本每股收益(元/股)	0.90	0.63	42.86%	0.43
稀释每股收益(元/股)	0.90	0.63	42.86%	0.43
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.69	0.49	40.82%	0.30
加权平均净资产收益率(%)	14.22%	27.80%	-13.58%	26.46%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	10.89%	21.75%	-10.86%	18.49%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	0.49	1.01	-51.49%	-0.30
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	7.92	2.59	205.79%	1.96
资产负债率(%)	7.13%	20.32%	-13.19%	26.57%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:元

非经常性损益项目	2011年金额	附注(如适用)	2010年金额	2009年金额
非流动资产处置损益	-7,258,133.34		184,876.72	23,094.92
越权审批,或无正式批准文件,或偶发性的税收返还、减免	1,800.00		0.00	0.00
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	20,672,857.14		10,036,545.00	8,174,556.00
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	623,194.80		0.00	0.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	8,007.25		79,723.09	192,885.59
其他符合非经常性损益定义的损益项目	5,071,584.18		0.00	0.00
所得税影响额	-2,785,947.27		-1,551,171.72	-843,053.65
合计	16,333,362.76	-	8,749,973.09	7,547,482.86

§4 股东持股情况和控制框图

4.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位:股

2011年末股东总数	2,610	本年度报告公布日前一个月末股东总数	2,667

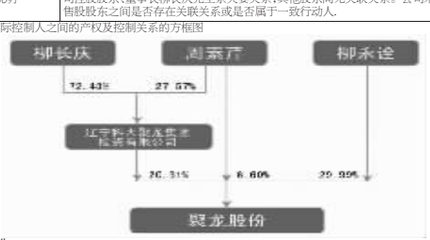
前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
柳水诠	境内自然人	29.99%	25,435,200	25,435,200	0
辽宁科大聚龙集团投资有限公司	境内非国有法人	20.81%	17,649,400	17,649,400	0
周素芹	境内自然人	6.60%	5,600,000	5,600,000	0
天津腾飞创管有限公司	境内非国有法人	6.60%	5,600,000	5,600,000	0
中国民生银行股份有限公司-华商领先企业混合型证券投资基金	境内非国有法人	4.02%	3,412,520		0
张奈	境内自然人	2.36%	2,000,000	2,000,000	0
王晓东	境内自然人	2.36%	2,000,000	2,000,000	0
孟淑珍	境内自然人	1.18%	1,000,000	1,000,000	0
中国银行-华夏策略精选灵活配置混合型证券投资基金	境内非国有法人	1.06%	901,728		0
中融国际信托有限公司-融新73号资金信托合同	境内非国有法人	0.50%	420,000		0

前10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数量	股份种类
中国民生银行股份有限公司-华商领先企业混合型证券投资基金	3,412,520	人民币普通股
中国银行-华夏策略精选灵活配置混合型证券投资基金	901,728	人民币普通股
中融国际信托有限公司-融新73号资金信托合同	420,000	人民币普通股
郑全忠	391,166	人民币普通股
山东省国际信托有限公司-和众1号证券投资集合资金信托计划	386,500	人民币普通股
兴业证券-兴业-兴业证券金麒麟1号集合资产管理计划	375,000	人民币普通股
中国银行-嘉实主题精选混合型证券投资基金	368,800	人民币普通股
李丽君	322,258	人民币普通股
昌顺房屋开发有限公司	315,000	人民币普通股
沈阳天赐投资有限公司	295,000	人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述前十名股东中,柳水诠先生与周素芹女士系母子关系,柳水诠先生与张奈女士系夫妻关系,周素芹女士系辽宁科大聚龙集团投资有限公司的股东,与辽宁科大聚龙集团投资有限公司控股股东、董事长柳长庆先生系夫妻关系,其他股东间无关联关系。公司未知前十名无限售股股东之间是否存在关联关系或是否属于一致行动人。	

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

一、公司经营情况的回顾

(一)报告期内公司总体经营情况

1. 公司资本经营状况

经中国证券监督管理委员会(监证许可[2011]443号)文《关于核准辽宁聚龙金融设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市批复》核准,聚龙股份于2011年4月15日在深圳证券交易所挂牌上市,向社会公开发行人民币普通股股票(A股)2,120万股,每股发行价格为22.38元,募集资金总额为人民币474,456,000.00元。成功登陆资本市场为公司的快速发展提供了强劲动力,在市场推广、扩大规模和规范治理等方面都起到了积极的推动作用,公司的行业龙头地位进一步夯实,品牌效应凸显。

2. 主要经营业绩情况

作为国内领先的现金智能处理和流通管理的整体解决方案供应商,公司的主导产品包括小型纸币清分机、人民币流通管理系统、人民币鉴别仪(点验钞机)、ATM自动柜员机、捆扎设备等6个系列60多种产品,公司面向国内外金融领域提供货币反假、智能清分、自动存取款、流通管理、金融电子交易等多种功能的产品和服务,是国内第一个以自主知识产权产品通过欧洲中共银行、克罗地亚中央银行、南非中央银行等国家中央银行测试的企业,报告期内,公司技术和品牌优势得到进一步体现,市场规模进一步扩大,公司业绩实现了快速增长。2011年,公司实现营业收入24,944.27万元,同比去年增长91.85%,营业利润实现5,233.22万元,同比去年增长120.01%,归属于公司普通股东的净利润6,977.95万元,同比去年增长73.54%,公司较好的技术积累和丰富的行业经验,公司具备快速结合市场需求进行技术响应、实施新产品研发或现有产品技术升级的优势。报告期内公司根据行业未来发展趋势,正在积极开发、储备新产品、新技术。部分针对金融领域的研发项目正在论证和启动。随着公司发展规模的不断壮大、品牌影响力的日益增强,新产品的市场投放将会为企业的持续发展提供动力。

4. 品牌优势

报告期内,公司成功登陆深交所创业板挂牌上市,使得公司成为行业内唯一的上市公司。上市后,公司不仅在资金储备上了得到了良好保证,公司在行业内的品牌影响力也不断上升,为公司的持续发展起到了积极的促进作用。在国内大型商业银行的招标采购中,公司借助资产规模的扩大和品牌效应,整体的竞标资质得到提升,与国内各商业银行的合作议价能力也得到了有效加强,二级分行市场的市场拓展更加顺利。另外,公司上市后对人才具有更强的吸引力和凝聚力,在营销、技术、生产、管理等方面不断吸纳优质人才,提高公司运营的规范性、科学性。

5. 营销及售后服务网络优势

报告期内,随着公司销售业绩的大幅增长,公司加强了营销、售后网络的建设,加大了对售后服务分支机构的投入,新增营销及售后服务人员83人,大大的强化了售前、售后环节的人员补给。通过对营销、售后人员进行技术、产品和服务能力的培训,增强整体销售团队的专业素质。使公司报告期内对商业银行总行竞标质量、二级分行市场的深入拓展收集有了显著增强。销售人员的团队意识、服务意识得到了较大提高。公司在营销网络的覆盖面、售后服务分支机构数量、销售人才团队建设、售后服务响应速度、服务质量等多个方面在行业内处于较高水平。报告期内,公司针对主要客户的销售取得了较大进展,前五名客户的销售额较上年均有大幅提升,公司客户稳定性和粘黏度较好,同时,各大总行占营业收入的比例相对均衡,不存在单一用户依赖过大的问题。

(二)公司面临的风险

公司上市后面临规模迅速扩大的局面,在人才需求上存在一定压力,企业地区和行业局限造成人才吸引较为困难的原因,为此公司将积极加强建设人才培养和激励机制,从内部培养和外部引进结合方式,引进高端人才,为企业的快速发展奠定基础。

在企业未来发展过程中,以中国人民银行作为货币管理的职能部门,各商业银行是设备使用部门,在货币安全、智能处理和流通管理方面不断加大政策推行力度,对行业的发展具有良好的巨大的推动作用,但仍然存在在推进过程中,个别商业银行分管部门多、审核、审批负载、采购进度有延迟或者变化的现象,会对公司的经营产生一定影响。

人民币流通管理系统作为公司短期发展的重要产品,进过两年多的应用和推广,业务盈利模式越发清晰,应用方式更加灵活多样,将迎来更加广阔的市场空间。同时,经过了多种使用环境的考验,系统兼容性、适用性得到充分检验。但是,在产品全面推向市场的过程中,仍存在个别地区推进速度比原有计划滞后,从而影响企业经营成果的风险。

针对上述风险因素,公司管理层认真分析风险成因及结果,将通过丰富产品线、全面提升公司以核心技术为基础的系列主导产品的开发和应用,从而降低单一产品推广过程中的风险。同时,在人才引进和人才培养方面制定分层次、分步骤的制度和措施,采取校企合作方式解决生产规模增速过快带来的一线生产人员和技术服务人员的缺口问题。对于关键岗位的技术人员和管理人员,通过内部培养和外部引进相结合的方式,优化公司技术和管理团队。在招聘力度、人才待遇等方面将采取更加优惠的措施,保证企业发展规划所需的人才储备。

(四)2012年经营目标及未来战略发展规划

1. 公司未来三年战略发展规划

①未来三年发展目标

① 成为国内领先、国际知名的现金流通智能处理产品的整体解决方案供应商,打造国内金融服务的领先品牌。

② 公司将以国内外金融领域的货币自动化和信息化为目标,在提供系列化硬件设备的基础上系统解决方案为重点,丰富产品线,全面提升以核心技术为基础,向相关领域拓展。

③ 在国内大连、鞍山等地进行产业布局,建设国际先进、国内一流的金融安全信息装备技术中心和金融安全重点实验室,成为行业金融安全信息装备技术的国内领先的金融安全、智能化处理、信息化管理产品的设计、生产和服务供应商。

②未来三年战略发展规划

结合公司的三年发展目标,未来三年的发展阶段如下:

2012年:立足于现金流通处理领域,以纸币清分机、ATM自动柜员循环机、人民币流通管理系统等现金智能处理设备和系统应用为主,全面提供涉及商业银行前台业务和后台业务系统及自助服务业务解决方案的高端产品和系统应用。

2013-2014年:配合国内外商业银行的信息化和精细化管理进程,推出以智能设备为终端、配合系列信息化系统的整体解决方案,成为国内高端货币处理设备和系统供应商。

具体规划包括:

① 产品研发战略规划

秉承自主创新路线,坚持核心技术的自主开发,继续完善纸币智能处理设备的性能,扩展产品线,全面满足国内外商业银行的现金处理业务。通过公司良好的产品设计、制造和服务优势,引领行业的技术方向,成为国内外现金流通处理领域的领先品牌。未来三年的产品系列规划如下:

a.纸币智能处理设备,包括应用于柜员的、后台现金处理设备(点钞机、纸币清分机、纸币静态鉴别仪、柜员取款机、纸币清分捆扎系列等产品);银行自助设备(自动存取款机、自动存取款机、反复工作站、自助缴费终端、自动卡处理设备、路桥缴费终端等产品);

b.银行自助设备(自动存款机、自动存取款机、自助缴费终端、自动卡处理设备、路桥缴费终端等产品);

c.应用于相关领域的核心模块,包括纸币识别模块、卡处理模块、纸币存取款模块、纸币找零模块、其他应用的核心模块产品等;

d.金融领域信息系统解决方案,包括国内外商业银行现金处理解决方案、商业银行现金中心清机加钞及外包服务解决方案、ATM运营服务解决方案、金融自助设备安全管理解决方案、现金运输安全监控运营解决方案等;

e.相关领域的产品研究,以相关类似领域以及上游产业链和新兴领域的产品研究,引见国内外领军技术人才,开展多层次的技术合作,进行关键技术储备开发,实现新的市场增长点技术储备和前期市场推广。

② 市场营销战略规划

a.国内市场:继续推进以国内各大区域销售的布局,强化竞争机制,发扬团队优势,引进高素质人才,向主导型销售方式转变,加强售前、售中、售后服务的力度,加强销售人员队伍建设,保证产品售后服务的质量。

b.国际市场:转变思路,加强与市场的沟通、联系和跟踪,开展南非、印度、欧洲等重点市场,深入了解市场需求,以全面的产品系列满足市场需求。

c.新兴市场:结合国内外商业银行的业务特点,运用现有技术和产品优势,提出以柜员设备、人民币反假宣传工作站等新产品,满足银行业务模式变更的需求方案。

③ 投资战略规划

a.募集项目的投资规划

根据国内纸币清分机市场的发展,小型纸币清分机的市场规模不断扩大,纸币清分机行业呈现整体增长态势。公司将加快募投项目《长市清分机产业化技术改造项目》、《研发中心技术改造项目》、《扩大生产能力技术改造项目》、《现金智能处理设备技术改造项目》、《现金处理设备技术改造项目》的实施进程,力争项目提前达产,并力争提前完成纸币清分机产业化改造和研发中心能力建设,达到年产8500台以上的生产能力,尽最大可能增加生产产能,完成募投项目的预期目标。

b.超募资金投资规划

报告期内,公司使用超募资金完成了对辽宁三优金融设备股份有限公司的收购,为未来产品规划奠定基础,公司将在未来三年内继续利用超募资金在营销网络建设、国家金融机具工程中心分中心建设、扩大公司产业规模的战略各作用、收购等项目进行投入,保证募投资金有计划地分步投入实施,达到对企业可持续发展的强力支撑。

2. 2012年度经营指标及重点工作

① 2012年度整体业绩增长目标

2011年5月,由国家质量监督检验检疫总局、国家标准化管理委员会发布的《人民币鉴别设备通用技术标准》(GB 16999-2010)正式实施,国内金融机具领域涵盖点钞机、纸币清分机等点验钞类出纳机具面临行业洗牌,点验钞类机具的技术标准有了全面提升,行业准入门槛进而大幅提高。银行系统面向点验钞类金融机具的招标采购将全面以新标准的技术参数要求作为产品测试的基本标准。因此,相较传统点钞机而言,符合新标准要求的A类点钞机、以及具备更全面的纸币处理功能的小型纸币清分机将成为银行系统柜员现金处理设备的更新换代产品。公司预计面向A类点钞机、柜员用小型纸币清分机的招标采购将自2012年开始逐步实施,同时,公司以小型纸币清分机等作为信息采集设备终端的金融物联网—人民币流通管理系统经过一年多的推广和试用,已在国内几个省市收到较好的反馈效果。因此,公司2012年度以纸币清分机、A类点钞机为代表的现金处理设备和配套系统将迎来较好的增长契机。

2012年,公司将坚持打造国内领先的现金流通管理整体解决方案的供应商的目标,围绕商业银行的业务模式和需求,进一步完善现有设备的性能和稳定性,打造高端金融机具精品品质;加快系列产品线的研发和产业化速度,全面拓展产品线,提供更为个性、灵活的系统解决方案;提升市场深入拓展能力,做好新产品推广、售中的协调和支持,全面推进新产品投放市场的试用推广工作,稳步占领市场份额;完善公司内控治理体系,健全内部控制制度,加强风险防控意识,提升规范运作水平;加快募投项目建设进程,保证年内投产,分解公司部分新产品研发、产业化和现有产品的生产压力,以快速扩充公司产业规模,解决产能瓶颈问题。公司力争2012年度实现营业收入同比增长40%-60%,净利润同比增长30%-50%。

上述业绩预目标不代表公司对2012年度的盈利预测,存在因市场需求变化等因素带来的未达标风险,敬请投资者注意。

②研发目标及重点工作

进一步完善和提高纸币清分机的技术水平和性能稳定性,继续全面推进金融物联网-人民币流通管理系统,形成模块化、灵活的产品解决方案,加快新型ATM自助设备的产品产业化和市场推广,保证流通管理系统产品推广市场。同时,培养研发人员的市场意识,成本意识,不断地提高自身竞争力的新产品。2012年,公司预计完成纸币清分机正式项目6项,派生项目10项;点钞机主导项目3项;现金支付系统主导项目3项;信息系统软主导项目和派生项目2项;基础技术研究预研项目10项。继续完成“新一代柜员纸币智能鉴伪清分设备的开发和产业化”,还有“高精度多光谱图像分析仪在反假产品产业化”等在国内课题承担计划项目,以夯实公司技术实力和行业领先地位。同时,公司将进一步完善技术基础管理、规范各类产品标准;加大对产品测试与考核,减少产品投产后的技术改动所造成的浪费;强化工艺管理,提升工艺员的综合素质。

③市场目标及重点工作

国内市场:确保国内大型商业银行总行中标率达到100%,区域销售额超千万的营销分支机构数量比照上年增长不低于30%。客户满意度达到98%。2012年,公司将瞄准行业竞争对手,全面提高销售人员素质,改变观念,向主导市场的策划型销售转变;强化营销管理的各个环节,其对计划完成、信息收集、客户拜访等方面加强考核;实现售后服务系统的信息化管理,重点推行GPS卫星定位系统与400全国统一接线电话;强化PSS系统在实际工作中的运用,以此提高售后服务工作效率和服务形象;全面推行营销激励政策,贯彻售后服务薪酬方案,细化售后服务考核措施,提升市场深入拓展水平,提高售后服务质量,增强客户满意度,奠定行业基础,增强公司品牌影响力。

国际市场:稳定现有欧洲市场,提供具有兼容多个国家纸币特征的纸币机和清分机等系列产品。力争淡化金融危机带来的负面影响,深入挖潜市场份额;继续开拓印度、南非、俄罗斯等新兴市场,加强市场开拓的技术、人员支持,对新兴市场国家的纸币特性以及业务需求进行深入研究,根据需求对现有设备进行技术升级或个性化改造,开发适合其业务模式的信息化系统,提供整体解决方案;通过加强代理商的整合及管理,建立多渠道销售,进一步增加国际市场份额。

④产业目标及重点工作

加大产品团队人员及设备投入力度,缩短产能扩张时间,保证产能快速扩张的能力,建设保质、保量、增产、增效的生产体系。保证出厂产品达到高端金融机具精品品质,生产计划完成率达到100%,产品一次开箱合格率达到99.5%,库存产成品抽检合格率达到99%。2012年度,公司将继续开展6S管理活动,为提升生产效率和产品质量创造良好的条件;积极推进员工绩效考核工作,充分调动员工积极性,切实推进PDCA在各项工作中的实际运用;采取有效措施,提升全员成本意识,杜绝浪费;在零部件加工环节推行“齐套性管理”,保证合理库存,加强低值易耗品管理,降低制造费用;产品装配环节推行装配流水线的工艺路线,制定合理的作业指导书,通过应用生产线调试软件等信息化手段,提高生产效率和产品质量。同时,加强产业团队与质管部门的配合,围绕提高产品质量、降低成本、提高效率的目标持续改进质量管理工作。关注出厂产品的质量跟踪及反馈,降低非人为因素质量问题的概率。

⑤人才培养、激励目标及投标激励政策

加强人才储备与培养,拓展多种招聘渠道,引进和培养专业化、高素质人才;拓宽培训渠道,加强员工业务培训,提高员工的业务技能,培养专业人才;通过开展多种形式的企业文化活动,打造和谐的团队氛围,创造良好的工作环境,提高员工对企业的认知度,建设具备全员凝聚力和作战力的优质团队。

进一步完善薪酬方案和绩效考核体系,通过科学的考核和有效激励促进员工工作效率和质量的提升;加强管理团队建设,关注管理人员尤其是中层干部的风险控制能力和人才引带能力;

建立长效的激励政策,在2012年度通过推出股权激励措施,增强公司管理人员、业务骨干的归属感,充分调动其主观能动性,将公司业绩指标与员工利益、股东利益有效结合,推动公司的长足、稳定发展。

⑥管理目标及重点工作

完善公司内控治理体系、健全内部控制制度,关注重点控制环节的控制方法和实施效果,提高各项内控制度、流程的有效性和适用性;投资引入ERP管理系统。借助信息化手段,提高生产、销售、采购、物流等方面的管理水平;加强财务管理,提升二级成本核算、分析水平,增强成本控制能力;强化董事会各专门委员会作用,尤其是审计委员会的管理监督职能,重视公司内部审计工作,并及时进行分析和整改;提升风险防控意识,关注各业务部门面临的风险和挑战,根据公司实际经营情况,切实出台风险防控和战略措施,保证公司稳定发展和健康运行。

(二)公司当前及未来发展资金需求及使用计划

公司于2011年4月15日成功登陆深圳证券交易所创业板,公司首次公开发行股票募集资金净额为43,678.81万元。根据《公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》拟募集的募集资金投资项目情况,公司两个募投项目《长市清分机产业化技术改造项目》、《扩发生产能力技术改造项目》合计投资金额为15,418万元。

2011年7月,经公司第一届董事会第二十二次会议审议通过,公司使用超募资金575.18万元收购辽宁三优(后更名为慧银科技)66.19%股权后,使用超募资金3,551.77万元对其进行增资,本次使用超募资金合计金额4,126.95万元。

2011年7月,经公司第一届董事会第二十三次会议审议通过,公司使用超募资金1500万元偿还银行贷款;使用超募资金1500万元暂时性补充流动资金。本次使用超募资金合计金额3000万元,公司已于2012年1月将用于暂时性补充流动资金的1500万元一次性归还完毕。

截至2011年12月31日,公司尚未落实具体使用计划的超募资金金额为21,133.86万元。

2012年度,公司将结合战略发展规划和经营目标,合理安排资金使用。拟在以下方面重点实施投资计划:

1. 加快募投项目的投资进度,积极推进募投项目的建设进程,2012年度按照计划完成两项募投项目的基础建设部分,并力争提前投产;

2. 结合公司未来3年的发展规划,调整产业布局,组建国家金融机具工程技术研究中心——物联网中心;

3. 扩充公司整体产业规模,加强行业内的横向合作,提升生产能力,夯实行业领先地位;

4. 加强营销网络建设,在国内主要销售区域进行战略布局,增强公司整体品牌影响力,巩固现有市场份额,抢占市场先机。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

主营业务分行业情况

□ 适用 √ 不适用

主营业务分产品情况

单位:万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
清分机	17,853.29	6,798.48	61.92%	104.22%	106.66%	-0.45%
捆钞机	4,324.93	2,601.02	39.86%	51.78%	57.28%	-2.11%
其他产品	2,248.44	1,395.33	37.94%	171.59%	171.46%	0.03%
其他业务	517.61	220.81	57.34%	-11.13%	-35.02%	15.68%
合计	24,944.27	11,015.64	55.84%	91.85%	90.02%	0.43%

5.3 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

√ 适用 □ 不适用

报告期内,公司利润构成、主营业务及其结构未发生重大变化。报告期内,公司实现营业收入24,944.27万元,营业利润5,233.22万元,利润总额7,730.60万元,归属于母公司的净利润6,977.95万元,较上年同期分别增长了91.85%、120.01%、72.25%、73.54%,主营业务盈利能力显著增强,主要原因如下:①报告期内,公司凭借卓越的产品性能、完善的售后服务走建总行、工总行及中总行等主要客户的招标采购中,入围产品种类和型号均有增加。主导产品JL3028、JL303、JL305小型纸币清分机的销售均出现大幅度增长,一方面是由于国内商业银行的需求不断增加,另一方面是公司产品技术升级速度和服务反应速度能够及时满足市场需求,使产品在国内的市场份额不断扩大。同时,公司强化了营销网络的建设,深入拓展二级分行市场,使纸币清分机、捆钞机等主要产品的销售业绩大幅增长所致。另外,报告期内,公司其他产品(包括纸币扎把机、纸币鉴别仪、残币兑换仪和点钞机等)销售情况良好,实现营业收入2,248.44万元,较上年同期增长幅度较大。②报告期内,营业成本发生11,015.64万元,较上年同期增长90.02%,主要是随着营业收入增长同比增长所致;③报告期内,公司主要产品纸币清分机、捆钞机的平均单价保持了上年同期水平,纸币清分机的技术指标不断提高,在功能上进一步满足市场需求,公司产品尤其是在小型纸币清分机的市场竞争中具有较强的竞争优势,保证了较强的议价能力。报告期内,公司综合毛利率为55.84%,较上年同期上升0.43%,保持了较高毛利率水平。

3.主营业务分地区情况

报告期内,得益于公司营销网络日益完善、市场拓展能力不断增强。公司主要营销区域的销售业绩均有大幅增长。其中,华东地区实现营业收入9,533.05万元,占报告期营业总收入的38.22%,较上年同期增长83.12%。华东地区主要包括江苏省、江西省、浙江省、山东省、福建省、上海市等地区,报告期内,公司纸币清分机、捆钞机、点钞机等主营产品在上述区域的销售情况较为理想,纸币清分机产品在江苏、上海等地的市场占有率大幅提升。另外,西北、华南、华中、东北等区域销售业绩的增长幅度也均超过了100%。

报告期内,公司海外市场销售业绩有所下滑。主要原因是受到欧洲金融危机影响,原有的欧洲市场销售份额同比上年有所减少。公司产品在其它地区如南非、俄罗斯等地已经通过了当地中央银行的准入测试,目前处于小批量试用阶段,会逐步推向市场还有一定过程。报告期内,海外市场实现营业收入1,462.63万元,较上年同期减少了35.69%。

4.公司主要客户及供应商情况

报告期内,公司前五名销售客户较上年未有重大变化,均为国内大型商业银行。前五名销售客户的销售收入占报告期营业总收入的71.05%,客户稳定性较好。其中,建行、工行以及中行的销售金额较上年均有较大幅度的增长,原因是上述三家银行在报告期内分别实施了出纳机具公开招标采购。公司产品在上述三家银行的招标采购中的中标机型较往年有所增加。尤其是针对工行的销售开始全面推进,在部分地区呈现较大的增幅。另外,公司作为上述客户的合格供应商和长期合作品牌,良好的入围资质、稳定的产品性能和迅速的技术服务响应速度使得公司业绩得到持续快速增长。

报告期内,公司前五名供应商的采购金额占报告期采购总金额的10.93%,公司未对主要供应商形成依赖。

公司前五名客户及前五名供应商与公司不存在关联关系,公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上的股东,一致行动人和其他关联方在主要客户、供应商中无直接或间接利益。

(三)公司主要财务数据分析

1.资产构成情况分析

公司报告期末资产总额为72,290.01万元,比上年同期增加了51,610.35万元,增幅达到249.57%。

其中,流动资产为64,425.81万元,占资产总额的89.12%,流动资产比上年同期增加了50,409.65万元,同比增长359.65%。主要原因是公司2011年4月15日成功登陆深交所创业板,公开发行2120万股普通股,募集资金总额47,445.60万元;随着公司经营规模的扩大,销售收入的大幅增长,公司期末应收账款、预付账款以及存货较上年均有较大幅度增长。

非流动资产期末总额为7,864.20万元,比上年同期增加1,200.70万元,增长幅度为18.02%。主要原因是公司募投项目启动后,根据募投项目投资计划,新增生产、检测设备及在建工程所致;

变动较大的资产项目说明如下:

①货币资金报告期末余额为49,828.48万元,较上年同期增长748.70%,主要由于公司报告期内公开发行股票,募集资金增加所致;

②应收账款报告期末余额为6,177.73万元,较上年同期增长87.20%,主要由于随着报告期内产品营业收入的增长而增加所致;

③预付款项报告期末余额为886.26万元,较上年同期增长335.25%,主要是由于报告期内预付材料款、设备款大幅增长所致;

④应收利息报告期末余额323.25万元,主要是对尚未使用的募集资金的存款利息进行了计提,截至报告期末,部分募集资金的定期存单尚未到期,该项利息还未收回;

⑤存货报告期末余额为6,647.37万元,较上年同期增长64.84%,主要随生产经营规模扩大,相应原材料、产成品占用增长所致;

⑥长期股权投资报告期末余额为0,较上年同期下降100%,主要是由于报告期内,公司对子公司慧银科技的持股比例由33.81%增加到100%,编制合并会计报表时,抵销所致;

⑦递延所得税资产报告期末余额为0,较上年同期下降100%,主要由于报告期内,因募投项目的建设需要,对原出租房产进行了拆机清理所致;

⑧固定资产报告期末余额5994.29万元,较上年同期增长21.95%,排除拆机清理厂房的因素,主要是由于公司报告期内为全面提升公司产能新增设备所致;

⑨在建工程报告期末余额171.24万元,主要是由于募投项目《长市清分机产业化技术改造》开工建设,发生工程费

⑩无形资产报告期末余额1,533.82万元,较上年同期增长30.29%,主要是由于编制合并报表时,增加了公司慧银科技无形资产所致;

⑪递延所得税资产报告期末余额为160.30万元,较上年同期增长1,840.40%,主要是由于报告期内,公司子公司慧银科技因经营亏损确认递延所得税资产,以及收到政府补助确认递延所得税资产增长所致。

2.负债情况分析

①短期借款报告期末余额为500万元,较上年同期下降66.67%,主要由于报告期内,公司使用超募资金提前偿还银行贷款所致;

②应付账款报告期末余额为2,138.33万元,较上年同期增长54.71%,主要由于公司生产规模扩大,采购业务量增加,导致未结算应付账款余额增加所致;

③应付职工薪酬报告期末余额为331.62万元,较上年同期增长197.96%,主要由于报告期内,随公司规模壮大,新增员工数量有较大幅度增加,同时,员工平均薪酬水平有所提高,导致应付职工薪酬余额增加所致;

④应交税费报告期末余额为1,376.96万元,较上年同期增长7389.51%,主要由于随着营业收入及利润总额增长,应缴增值税、所得税大幅增加所致;

⑤其他应付款报告期末余额为106.55万元,较上年同期增长109.49%,主要由于待付的往来结算款增加所致;

⑥其他流动负债报告期末余额为213.71万元,较上年同期增长66.96%,主要由于待摊销期在一年以内的递延收益增加所致;

⑦其他非流动性负债报告期末余额为277.67万元,较上年同期下降45.09%,主要由于摊销期在一年以内的递延收益转入其他流动负债所致。

3.利润情况及分析

公司2011年度营业收入24,944.27万元,较上年同期增长91.85%,主要原因是报告期内,公司凭借卓越的产品性能、完善的售后服务走建总行、工总行及中总行等主要客户的招标采购中,入围产品种类和型号均有增加。主导产品JL3028、JL303、JL305小型纸币清分机的销售均出现大幅度增长,一方面是由于国内商业银行的需求不断增加,另一方面是公司产品技术升级速度和服务反应速度能够及时满足市场需求,使产品在国内的市场份额不断扩大。同时,公司强化了营销网络的建设,深入拓展二级分行市场,使纸币清分机、捆钞机等主要产品的销售业绩大幅增长所致。另外,报告期内,公司其他产品(包括纸币扎把机、纸币鉴别仪、残币兑换仪和点钞机等)销售情况良好,实现营业收入2,248.44万元,较上年同期增长幅度较大。

②报告期内,营业成本发生11,015.64万元,较上年同期增长90.02%,主要是随着营业收入增长同比增长所致;

③报告期内,公司主要产品纸币清分机、捆钞机的平均单价保持了上年同期水平,纸币清分机的技术指标不断提高,在功能上进一步满足市场需求,公司产品尤其是在小型纸币清分机的市场竞争中具有较强的竞争优势,保证了较强的议价能力。报告期内,公司综合毛利率为55.84%,较上年同期上升0.43%,保持了较高毛利率水平。

3.主营业务分地区情况

报告期内,得益于公司营销网络日益完善、市场拓展能力不断增强。公司主要营销区域的销售业绩均有大幅增长。其中,华东地区实现营业收入9,533.05万元,占报告期营业总收入的38.22%,较上年同期增长83.12%。华东地区主要包括江苏省、江西省、浙江省、山东省、福建省、上海市等地区,报告期内,公司纸币清分机、捆钞机、点钞机等主营产品在上述区域的销售情况较为理想,纸币清分机产品在江苏、上海等地的市场占有率大幅提升。另外,西北、华南、华中、东北等区域销售业绩的增长幅度也均超过了100%。

报告期内,公司海外市场销售业绩有所下滑。主要原因是受到欧洲金融危机影响,原有的欧洲市场销售份额同比上年有所减少。公司产品在其它地区如南非、俄罗斯等地已经通过了当地中央银行的准入测试,目前处于小批量试用阶段,会逐步推向市场还有一定过程。报告期内,海外市场实现营业收入1,462.63万元,较上年同期减少了35.69%。

4.公司主要客户及供应商情况

报告期内,公司前五名销售客户较上年未有重大变化,均为国内大型商业银行。前五名销售客户的销售收入占报告期营业总收入的71.05%,客户稳定性较好。其中,建行、工行以及中行的销售金额较上年均有较大幅度的增长,原因是上述三家银行在报告期内分别实施了出纳机具公开招标采购。公司产品在上述三家银行的招标采购中的中标机型较往年有所增加。尤其是针对工行的销售开始全面推进,在部分地区呈现较大的增幅。另外,公司作为