

证券代码：000034

证券简称：神州数码

公告编号：2018-106

神州数码集团股份有限公司 2018 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员无异议声明。

董事全部亲自出席了审议本次半年报的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	神州数码	股票代码	000034
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王继业	孙丹梅	
办公地址	北京市海淀区上地九街九号数码科技广场	北京市海淀区上地九街九号数码科技广场	
电话	010-82705411	010-82705411	
电子信箱	dcg-ir@digitalchina.com	dcg-ir@digitalchina.com	

2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

追溯调整或重述原因

其他原因

	本报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减
		调整前	调整后	调整后
营业收入（元）	33,046,881,928.68	26,099,940,251.29	26,099,940,251.29	26.62%
归属于上市公司股东的净利润（元）	267,499,381.77	203,820,914.96	203,820,914.96	31.24%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	248,733,638.14	178,985,434.96	178,985,434.96	38.97%
经营活动产生的现金流量净额（元）	543,854,584.53	534,853,292.17	534,853,292.17	1.68%
基本每股收益（元/股）	0.4090	0.3116	0.3116	31.26%
稀释每股收益（元/股）	0.4090	0.3116	0.3116	31.26%
加权平均净资产收益率	7.70%	7.42%	7.42%	0.28%
	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年度末增减
		调整前	调整后	调整后
总资产（元）	25,454,693,246.66	24,273,190,387.85	24,273,190,387.85	4.87%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,589,471,453.18	3,350,058,916.99	3,350,058,916.99	7.15%

追溯调整或重述原因的情况说明

2017 年 12 月 25 日财政部发布《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》对一般企业财务报表格式进行了修订。本公司根据通知要求对本次报告的上年同期财务报表列报进行追溯调整：利润表新增“资产处置收益”行项目，将原列示为“营业外支出”的资产处置损益重分类至“资产处置收益”-77,569.99 元。财务报表列报追溯调整对主要会计数据和财务指标均不产生影响。

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数		29,504	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）		0	
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
郭为	境内自然人	23.66%	154,777,803	154,777,803	质押	151,959,200
中国希格玛有限公司	境内非国有法人	12.26%	80,185,746	0	质押	70,130,000
王晓岩	境内自然人	9.88%	64,603,000	64,603,000	质押	64,602,995
中信建投基金—中信证券—中信建投基金—定增 16 号资产管理计划	其他	4.53%	29,609,700	29,609,700		
王廷月	境内自然人	4.12%	26,917,900	26,917,900	质押	26,917,500
深圳市宝安建设投资集团有限公司	国有法人	4.02%	26,261,759	0		
钱学宁	境内自然人	2.13%	13,961,000	13,459,000	质押	13,459,000
全国社保基金四一三组合	其他	1.38%	9,000,006	0		

张明	境内自然人	1.03%	6,729,500	6,729,500	质押	3,550,000
重庆国投股权投资管理有限公司	境内非国有法人	0.78%	5,094,081	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	王晓岩先生与中国希格玛有限公司之间根据《企业会计准则第 36 号-关联方披露》的规定存在关联关系。中信建投基金-中信证券-中信建投基金定增 16 号资产管理计划与郭为先生为一致行动人。未知其余股东之间存在关联关系或存在《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人的情形。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求
否

(1) 经营情况讨论

2018 年是国内各行业全面落实推进十九大报告提出的数字中国战略的创始之年，也是全球整个 IT 行业加速向以云计算等技术代表的数字化时代深度转型的关键一年。根据 IDC 关于数字化转型的报告，2017 年超过 59% 的全球性组织尚处于数字化僵局阶段，广大企业明确地感受到了数字化转型的机遇，同时也强烈意识到原有架构的桎梏，他们更加清楚地意识到未来能否完成数字化转型将是企业发展乃至生存的首要因素。2021 年全球超过 50% 的经济都将是数字化的，中国 55% 的经济都将是数字经济，企业数字化转型的紧迫性非常强，数字化转型将驱动绝大部分企业的 ICT 科技投入预算增长。然而，数字化转型不同于信息化转型，客户需要的不仅是标准化的 IT 产品和设备，他们更需要直接对业务进行科技赋能。70% 以上从事数字化转型的公司将努力把业务需求转化为有效的 IT 投资，从购买单纯的科技产品转型为购买和业务直接相关的数字

服务，主要体现之一就是大幅度增加以云计算为代表大数据解决方案类科技产品的投入。这一点从本公司自身的财务报表中也能够清楚地体现，云计算等产品的销售收入呈现持续爆发式增长。更为重要的是，数字化转型将会催生全新商业生态环境。根据 IDC 的报告，数字化转型阶段客户对于数字化技术服务商的要求将不再是简单的产品和技术提供者，而是转型为和数字技术服务商一起打造新型的产业关系，主要包括：

1. 理解、融入乃至创新新型商业模式：包括基于数字技术的数字资源和信息变现、成本或收入云化的共享经济模式、以实时数字化经营结果为导向的新型风险产出衡量和考核机制、基于真实数据定义的精准消费场景和产品定价设计以及其它基于数字贯通的平台型商业模式等等；

2. 拥抱和开发 ICT 市场新技术：以多云化、行业定制化、边缘化等云计算新趋势为基础的数字化新技术，如人工智能等等；

3. 拓展用户需要的新服务：以多云和混合云环境为基础的数据迁移、平台运维和业务应用开发为代表的企业行业竞争力重塑等新服务；

4. 打造多方共赢的新生态：传统的 ICT 供应商通过深度服务和定制化应用开发驱动的模式转型为直接赋能客户业务部门，和客户共同构建基于云计算等大数据技术的全新商业流程生态系统。

对于神州数码而言，2018 年也是自身跨越式、爆发式增长的历史性机遇期，主要体现在：

1. 数字化转型使得公司销售渠道的资源价值显著提升：通过近二十年时间积累形成的销售渠道是公司最重要的产业战略资源，也是公司持续顺应科技浪潮的根本所在，在这一轮数字化转型浪潮中也不例外。报告期内，由于客户数字化转型的需求日益旺盛和公司渠道的敏捷响应和高效服务，公司云计算产品的销售收入呈现持续爆发式增长的局面。虽然云计算产品的转售毛利率和公司传统 IT 分销业务相比没有显著提升，但是由于云计算产品的物流仓储、运营维护等费用率要大大低于传统 IT 分销业务，公司的盈利能力将随之大幅提升。可以预期，随着客户持续快速的数字化转型需求，公司将从国内排名第一的 IT 分销商转型成为国内最领先的云计算等数字化产品服务商，公司的盈利能力和渠道的资源价值也将大幅提升。

2. 数字化转型使得公司优质客户的资源价值显著提升：公司的客户主要以世界五百强等产业有影响力的大企业为主，传统 IT 架构下这些客户对于公司的价值更多体现为良好的信用等级（坏账率极低）和经济的规模（单体客户产值较大），而这些行业领袖级客户强大的行业竞争实力和深厚的行业专家经验等最有价值的产业资源基本和公司无关。在数字化转型阶段，这些产业龙头级客户对于 IT 技术提供商的要求将从之前的单纯产品销售商转型为新业务、新技术、新生态的共建合作伙伴，神州数码将通过以云计算等大数据产品来直接响应客户业务部门的业务需求、直接对于客户进行业务赋能，显著提升客户行业经验和行业竞争优势的有效半径，从而极大地提升神州数码的客户资源价值和需求粘性。

3. 数字化转型使得公司科技实力的资源价值显著提升：作为一家老牌科技企业，神州数码积累了庞大的研发团队和技术储备。然而，在传统标准化 IT 产品分销模式下，公司的研发主要围绕售后服务等环节展开，涉及到售前产品开发的环节很少，研发的附加值空间相对有限。然而，进入数字化转型阶段，公司将和客户一起开发各类定制化的业务应用级数字产品，这将使得公司科技实力的价值体现实现脱胎换骨的发展。由于国内刚刚进入数字化转型阶段，公司现阶段的国内竞争对手大多是创业型企业，和他们明显的人力资源瓶颈相比，公司近千人的高素质研发人才储备和成熟的系统集成及落地实施能力彰显出巨大的竞争优势。通过服务全国乃至全球的行业领袖级龙头客户，公司有信心协助世界五百强等客户开发出汽车、消费品等行业级业务解决方案类 SaaS 产品，充分发挥公司庞大研发资源储备的商业价值。

(2) 主营业务分析

基于 20 余年深耕中国 IT 市场建立的品牌、资源和渠道优势，公司紧抓 IT 产业全面迈向云计算和大数据时代的重要发展契机，为企业客户提供全生命周期的专业云服务和数字化解决方案，全面助力企业数字化转型。公司云计算业务主要分为以下三大类：

1. 帮助客户对接云资源的云转售业务（AGG 业务）

绝大多数大中型企业都会选择多个公有云平台进行部署,企业客户更倾向于使用同一家云服务商同时对接多个主流云厂商,提供统一的云资源对接和转售,神州数码能够以最高级合作伙伴的身份对接国内外主流的云资源厂商,提供市面上大多数云相关的产品,包括公有云资源,私有云/混合云平台,软件授权及 SaaS 服务等,为客户带来多样化的云资源选择。广泛的资源对接是接触客户并提供云服务的起点和基础,为未来高附加值的服务和应用类业务奠定坚实基础。

2. 多云平台及混合云架构的云管理服务 (MSP 业务)

通过资源对接和转售,公司能够与客户建立联系并理解客户的业务和应用场景。公司技术团队拥有基于多云平台和混合云架构的服务能力,能够全面满足客户的咨询、迁移、运维、部署等 MSP 服务。国内能够提供多云平台以及混合云架构 MSP 服务的供应商屈指可数,对客户而言,选择由一家服务商统一管理多云架构是最优选择。公司 MSP 服务包括为客户提供上云的咨询、迁移、实施、运维和培训等服务,具体业务内容包括:

1) 咨询:帮助客户选择云资源提供商,优化成本。整体迁移方案设计,公有云/私有云、单云/多云结构、互备方案、混合云设计/专线/VPN 搭建、Openstack, Vmware, Azure Stack 技术平台的选择,以及与本地数据中心的集成等,达到符合全球性公司安全性、合规性以及经济性要求。

2) 迁移:帮助客户梳理系统的迁移顺序,确定方法论,确定客户上云是镜像转换还是应用迁移。根据客户业务需求,从传统机房迁移至 IaaS,或从 IaaS 迁移至 PaaS,以及在不同云平台之间的迁移。

3) 运维:通过自动化的管理工具,远程确保客户云上的应用和数据稳定运行,最大限度防止客户云上系统宕机;实施可用性监控和性能监控等完备的监控服务;负责客户的网络访问、操作系统更新、反恶意软件和备份等;并提供月度服务报告,如云平台账务分析、工单汇总、云平台资源统计、服务器运行状况、系统更新情况以及优化建议等。

通过 MSP 服务,公司能够与客户建立紧密的合作关系。公司提供 MSP 服务的客户拥有极高的粘性,续单率高于 90%。

3. 为企业提供基于云架构的大数据、人工智能等技术数字化解决方案 (ISV 业务)

随着客户上云程度不断加深,客户上云后日益增长的数字化转型需求主要体现在企业应用层而不是 IT 技术层,比如客户对车联网、智能客服、语音或图片识别等创造性新业务模式需求要大于运维。云上会积累越来越多的数据,同时人工智能、大数据、物联网等技术的快速迭代,会带来大量在云上进行大数据产品应用开发等 ISV 需求,未来 ISV 层面的服务机会将呈现爆发式增长。而云厂商仅提供标准化的 PaaS/容器开发平台和 AI 等技术接口,但不提供客户应用设计、平稳运行等一系列核心业务数字化搭建服务。基于 PaaS 平台提供 ISV 服务要求供应商对敏捷开发、DevOps 及云上 AI、IoT、大数据技术有非常深度的理解,因此,ISV 服务的技术壁垒高于 MSP 业务。不具备强大 IT 开发能力的企业客户(非互联网公司、非 IT 公司)迫切需要第三方提供 ISV 服务来满足业务数字化转型的需求,例如基于行业纵深应用场景、帮助客户调用云计算上已有通用功能并做 PaaS 层的开发从而基于客户的业务逻辑完成真实应用场景开发等,而这也是神州数码的优势所在和业务重心。除了技术优势之外,通过 MSP 服务,公司能够深度了解客户的应用系统及业务运行情况,在争取 ISV 业务机会以及实施交付时拥有明显的优势。更为重要的是,通过 ISV 服务为行业顶端客户形成的解决方案具有较高的可复制性,能够在行业内进行产品化推广。综合而言,ISV 业务对于公司而言是一块竞争优势突出、发展空间巨大的战略重点,而这种软件业务的超高毛利率也将给公司带来丰厚的财务回报。

(3) 上半年整体经营情况

报告期内,公司实现营业收入 330.47 亿元,同比增长 26.62%;归属于上市公司股东的净利润 2.67 亿元,同比增长 31.24%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.49 亿元,同比增长 38.97%;基本每股收益 0.41 元。经营活动产生的现金流量净额 5.44 亿元,同比增长 1.68%。截至 2018 年 6 月 30 日,公司资产总额 254.55 亿元,较上年度末增加 4.87%;归属于上市公司股东的净资产 35.89 亿元,较上年度末增加 7.15%。公司业绩强劲增长,业务结构明显改善。

报告期内,公司实现云计算收入 2.65 亿元,同比增长 233.27%。其中单纯的云资源转售收入 0.97 亿元,同比增长 267.75%,毛利率 5.03%;为云服务提供基础云资源的转售收入 1.26 亿元,同比增长 295.41%,毛利率 11.04%;云管理服务 (MSP)

收入 0.21 亿元，同比增长 164.02%，毛利率 48.77%；云上数字化解决方案（ISV）收入 0.22 亿元，同比增长 60.23%，毛利率 98.90%；云管理服务和云上数字化解决方案等高价值业务发展势头强劲。

报告期内，公司实现IT分销收入326.49亿元，同比增长26.52%；其中消费电子业务收入212.40亿元，同比增长32.34%；企业增值业务收入114.09亿元，同比增长16.94%。

2、涉及财务报告的相关事项

（1）与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

（3）与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本期因设立新增深圳神州数码电商服务有限公司以及 Digital China Technology (Malaysia) Sdn.Bhd. 2 家公司。

神州数码集团股份有限公司

董事长：郭为

二零一八年八月二十九日