

证券代码：000034

证券简称：神州数码

公告编号：2019-090

# 神州数码集团股份有限公司

## 2019 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）	42,335,767,305.41	33,046,881,928.68	33,046,881,928.68	28.11%
归属于上市公司股东的净利润（元）	396,512,648.79	267,499,381.77	267,499,381.77	48.23%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	299,028,162.92	248,733,638.14	248,733,638.14	20.22%
经营活动产生的现金流量净额（元）	157,826,027.78	543,854,584.53	543,854,584.53	-70.98%
基本每股收益（元/股）	0.6093	0.4090	0.4090	48.97%
稀释每股收益（元/股）	0.6092	0.4090	0.4090	48.95%
加权平均净资产收益率	9.98%	7.70%	7.70%	2.28%
	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年末增减
		调整前	调整后	调整后
总资产（元）	27,133,788,933.23	25,985,451,950.06	25,985,451,950.06	4.42%
归属于上市公司股东的净资产（元）	4,052,349,333.36	3,841,446,080.18	3,841,446,080.18	5.49%

追溯调整或重述原因

财政部于 2019 年颁布了《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会【2019】6 号），本集团已按照上述通知编制 2019 年中期财务报表，对 2018 年比较财务报表相应调整。会计政策变更对本集团财务报表的具体影响见本摘要第三节经营情况讨论与分析、2、（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，上述调整不影响主要财务数据和财务指标。

### 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	31,809	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	116,083,352	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	48,452,250	质押	64,602,985
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	4.48%	29,309,700	0		
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		
王廷月	境内自然人	3.39%	22,203,268	0	质押	18,859,800
全国社保基金四一三组合	其他	1.38%	9,000,006	0		
李燕怡	境内自然人	1.24%	8,119,500	0		

张明	境内自然人	1.00%	6,538,043	0	质押	3,550,000
郝峻晟	境内自然人	0.89%	5,809,000	0	质押	4,616,580
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。未知其余股东之间是否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

2019 年是全面落实推进十九大报告提出的数字中国战略的攻坚之年，也是全球 IT 行业全面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，数字化转型在全球范围已形成不可逆转的趋势。根据 IDC 关于数字化转型的报告，到 2020 年，部署数字平台的组织数量将增加一倍至 60%；到 2021 年，中国 55% 新增企业应用将是云原生应用；到 2024 年，70% 的中国 500 强组织将使用工具实现跨公有和私有云多云管理策略。中国信息通信研究院的数据显示，2022 年国内公有云市场规模有望达到 1731.3 亿元，2018-2022 年均复合增长率 41%；2022 年国内私有云市场规模预计为 1171.6 亿元，2018-2022 年均复合增长率 22%。基于多云架构的数字化转型，将成为企业提升核心竞争力的“刚需”。

顺应数字化转型产业发展浪潮，2019 年上半年，公司云计算和数字化转型业务全面跑赢大势，取得高速增长，战略转型成效显著，技术服务能力不断提升，业务范围进一步扩展，市场领先优势进一步凸显。

##### （1）2019 年上半年整体经营情况

报告期内，公司实现营业收入 423.36 亿元，同比增长 28.11%，其中云计算及数字化转型业务实现营业收入 5.52 亿元，

同比增长 107.93%；IT 分销及增值服务业务实现营业收入 415.27 亿元，同比增长 27.19%；归属于上市公司股东的净利润 3.97 亿元，同比增长 48.23%；归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润 2.99 亿元，同比增长 20.22%；基本每股收益 0.61 元。截至 2019 年 6 月 30 日，公司资产总额 271.34 亿元，较上年度末增加 4.42%；归属于上市公司股东的净资产 40.52 亿元，较上年度末增加 5.49%。公司战略转型推进顺利，营收强劲增长，业绩稳步提升，结构明显改善。

## （2）云计算和数字化转型业务

公司是国内领先的独立第三方云服务及数字化方案提供商，拥有业内最强的多云及混合云架构服务和开发能力、最深厚的行业头部客户服务成功经验、最大的 To B 渠道网络覆盖，以及最广泛的云计算资源聚合。报告期内，在技术服务能力方面，巩固和加强了在专业服务和托管运维服务领域的技术服务优势；升级完善跨云管理平台，云管平台自动化程度和效能进一步提升；继续完善已有解决方案，坚定不移推进解决方案产品化进程，在此基础上构建并完善了包括数据脱敏、数据平台建设以及数据建模分析在内的覆盖数据底层到数据应用的全方位大数据解决方案。在客户覆盖方面，继续提升世界 500 强等头部客户的渗透率，尤其是在零售快消和汽车行业，凭借丰富的服务经验和良好的客户反馈，新签数家全球知名企业。

### ① 云管理服务（MSP）

报告期内，云管理服务（MSP）收入 0.57 亿元，同比增长 176.43%，毛利率 51.17%。在技术能力认证上，公司荣膺微软年度最佳云管理服务提供商（Top MSP Partner），同时成为国内唯一获得微软年度学习伙伴（Learning Partner of the Year）提名的云服务商；以 1000 分的满分成绩通过 AWS 管理服务能力审计，成为 AWS 管理服务提供商（MSP）；在客户拓展上，新签世界 500 强级别客户 5 家，原有客户留存率超过 98%；不断完善支持多个主流公有云接入的云管平台（CMP），运维自动化程度和效能进一步提升。

对大多数企业而言，在上云用云的过程中要面对诸多问题，比如企业是将全部应用和数据放在云上还是部分业务先上云，如何确保上云业务和原有业务的稳定对接和运行，以及如何管理多云及混合云架构等等。公司是目前国内极少数拥有多云平台和混合云架构能力的独立第三方云服务商，提供咨询、迁移、运维、优化、安全等全方位云管理服务，具体包括：

**咨询：**基于对客户需求的深度分析，以及对其应用系统进行全方位的梳理，通过上云评估选定特定的云厂商。整套咨询将主要通过标准方案的方式呈现，内容重点覆盖应用架构设计、迁移计划、收益分析等。

**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。基于客户的迁移需求，采用“评估、测试、环境部署、迁移、优化”的迁移流程。运用多种自动化迁移工具，力争在最短时间完成数据、文件、主机等资源的云上迁移。迁移完成后通过完整的业务功能验证，以确保业务应用在流量切换后的正常使用。

**安全：**云上的工作负载和应用安全、合规是上云、用云的重中之重。云安全管理现已成为下一代 MSP 的核心。通过对安全设备和系统提供监控和管理服务，包括防火墙，入侵检测，虚拟私有网络，漏洞扫描和抗病毒服务，使用高可用的安全中心提供 24\*7 的安全服务，有效降低企业数字化系统运营的风险。

**自动化运维：**公司不断完善自动化运维体系，以 DevOps 为核心，通过开发自动化运维脚本，利用自动化工具，实现自动监控、自动告警、自动化环境部署及变更，并定期生成运维报表。自动化运维能够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。

### ② 数字化解决方案（ISV）

报告期内，云上数字化解决方案（ISV）收入 0.38 亿元，同比增长 72.56%，毛利率 85.70%。

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。云计算的深入发展将带动海量的数据聚集，同时人工智能、大数据、物联网等技术的快速迭代，会带来大量云上数字化解决方案（ISV）

需求。基于多年服务行业头部客户积累的强大技术实力和丰富经验，公司为包括零售、快消、汽车、文旅、金融等行业世界五百强企业在内的广大客户提供以物联网、大数据、人工智能等技术为基础的数字化解决方案。为行业顶端客户形成的数字化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。

报告期内，围绕数据获取、数据存储、数据管理和数据分析这一完整大数据产业链，对应性地构建并完善了包括数据脱敏、数据平台以及数据建模分析在内的覆盖从数据获取到数据应用的全方位大数据解决方案：在数据脱敏业务方面，通过 TDMP 专业级数据脱敏系统，为客户提供满足企业数据安全制度、符合国家管控要求的数据安全防护解决方案；使用敏感信息扫描规则和丰富的脱敏算法，能够自动识别不同场景的敏感信息，并进行点对点数据脱敏处理；部署架构灵活，支持同构库、异构库等多种业务脱敏场景和纯内存数据脱敏、落地数据脱敏、就地批量更新脱敏等多种脱敏方式。在数据平台建设方面，使用开源工具，管理 PB 规模的数据；在不同的公有云上部署大数据存储及管理系统，基于 Hadoop, Cloudera, HDInsight, Redshift, Spark, Kafka, Flink 等工具搭建数据管理平台；对物联网使用 IoT Hub 或者车联网的 MCVP 管理数据并分析数据。在数据建模分析业务方面，以人工智能或传统算法进行数据建模，使用包括 Tableau, Splunk, Elastic 及 Power BI 等工具进行数据可视化，根据客户对数据的不同展示和分析需求，帮助客户打造精细化管理模式，提升经营水平、经营效率和核心竞争力。目前，公司大数据解决方案已服务于零售、金融、文娱等行业的多家头部客户，解决方案成熟度和可复制性持续提升。

### ③ 混合云和专有云

由于监管要求或数据安全性、系统稳定性、软硬件自主权等方面的原因，一些特定行业的企业数据和功能不适合部署在公有云上，而是倾向于专有云或混合云的部署形式。据 Gartner 预测，到 2020 年，将有 90% 的组织采用混合云管理基础设施。随着国内百万企业上云，未来国内混合云、专有云的市场空间将越来越大。就企业私有云、专有云而言，具有定制化程度高、标准化程度低、安全要求高等特点，一般的服务商很难满足应用系统复杂的企业客户的业务诉求。公司在 IT 领域深耕多年，对企业级客户的业务需求有着深入的了解，结合公司在整合云资源、解决方案和技术服务方面的优势，有能力为混合云、专有云客户提供云计算、数据中心、IT 系统软硬件设备、IT 系统运营、信息安全、大数据分析等全方位的定制化服务和支持。报告期内，公司与国都证券签署合同总值 1 亿元的专有云项目，将按照金融证券行业的高标准要求，为客户的核心系统提供为期 10 年定制化运营类的专有云服务。此类项目在金融证券以及政务云等领域具有较高的可复制性，且客户粘性极强。公司积极推进混合云和专有云业务拓展，在金融、制造行业大型国企以及地方政务云领域取得显著进展。

### ④ 云转售业务

报告期内，公司实现云转售业务收入 4.57 亿元，同比增长 105.03%，毛利率 9.22%。3 月，公司携全国最大的 To B 渠道网络成为阿里云首批全国总经销商，与阿里云共同探索云计算 To B 模式。

公司与全球 80+ 主流云厂商建立了深度合作关系，拥有阿里云钻石合作伙伴、Azure 金牌合作伙伴、AWS 高级咨询合作伙伴以及腾讯云战略及开发合作伙伴身份；获得了微软 Top MSP Partner 资质，满分通过了 AWS MSP 能力认证，是首批通过 Oracle Cloud MSP 认证的大中华区合作伙伴及华为战略合作伙伴，还是 VMware VCPP Aggregator 以及红帽 CCSPD 合作伙伴。同时，公司以 MS Office365、Adobe、Oracle、Autodesk 为主力，构建起汇聚 120 余种主流 SaaS 资源、600 余家云生态合作伙伴资源的云资源池。公司还是国内少数拥有 IDC（含互联网资源协作）、ISP、ICP 牌照且能够对接所有主流云资源厂商的企业，提供市场上最丰富的云计算及数字化相关资源和产品，包括公有云资源，私有云/混合云平台，SaaS 以及 AI 和大数据等新兴技术和应用，为客户提供一站式、多样化的资源对接和上云服务，使客户兼顾成本、适用性和拓展性做出最优选择。

### （3）IT 分销及增值服务业务

报告期内，面对中美贸易摩擦不断升级、外部经营环境不确定性显著增加等不利因素，公司传统 IT 分销和服务业务继续扩大领先优势：业务范围进一步拓宽，从传统 IT 领域逐步扩展至 ICT 及 DT 领域，合作的厂商和产品线数量逐年稳步增加，尤其是在大数据、AI、IoT 等新兴领域，业务呈爆发式增长态势；运营和风控水平以及资金使用效率在保持行业领先的基础上继续优化，存货周转率、应收账款周转率以及现金周转率等指标持续提升，在业务规模强劲增长的同时，两金（坏账

和削价准备金)保持健康合理水平;进一步提升精细化管理水平,从品牌到品类的组织架构调整显现出明显效果;大华为业务在贸易摩擦升级的情况下依然保持强劲的增长;继续加强与苹果合作的深度和广度,合作领域从消费电子拓展至云服务和数据业务。

在消费电子业务领域,公司精准判断市场走向,继续深化与厂商、渠道和客户的合作,大部分厂商份额保持或扩大领先优势。芯片业务从传统分销模式迈向行业应用,带动微电子业务实现高速增长;华为终端业务接近翻倍增长,厂商份额连续四年持续提升;智能硬件业务继续保持强劲发展势头。

在企业级分销和增值服务业务领域,公司进一步强化了绝对领先优势。公司是国内企业级增值分销领域覆盖产品和品牌范围最广、技术能力最全面、营收规模具有绝对优势的分销商,连续多年蝉联“中国 IT 增值分销商十强”榜首。华为企业级业务继续保持稳定增长,厂商份额持续提升;IBM、思科、Oracle、F5、VMware、DELL EMC、Veritas 等业务保持厂商份额绝对领先;围绕制造业全产业链流程引进新产品,国内企业高端制造转型升级推动工业软件业务高速增长。

#### (4) 未来展望

自上市以来,公司连续三年跻身《财富》中国 500 强,2019 年排名第 117 位,较 2018 年提升 11 位。在 2019 年中国民营企业 500 强中,公司排名第 78 位。同时,在 IDC 发布的《中国云管理服务市场报告》中,公司 2018 年市场份额排名第二。在各项业务持续保持强劲发展的良好态势下,公司将继续依托强大的资源整合优势、专业的云服务技术能力、全国最大的 To B 营销网络,全力以赴推进云计算和数字化转型战略落地,为此我们将聚焦以下几个方面的工作:

##### ① 积极拓宽业务领域

公司将在现有业务的基础上不断拓展和加深在云及数字化领域的业务布局,具体举措包括:(1)在公有云资源如计算、存储、网络、PaaS 和 SaaS 等各个层面建立中国最大的云资源池,同时以 SaaS Hosting 方式引入国外优质的 SaaS 产品进入国内市场,聚集国内外最广泛的 SaaS 资源,成为国内最大的云虚拟运营商;(2)加强在混合云、专有云领域的拓展,以混合云、行业专有云解决方案发力金融证券等行业市场和国有大型企业级市场,激发和助力更多行业客户的数字化转型,为云业务提供长期稳定支撑;(3)将 MSP 内涵逐步拓展,建立能够完整提供包括跨云管理平台、专业服务、托管服务以及云安全管理等内容的全面云管理服务,极大提高客户的数字化运营效率;(4)通过提供大数据开发服务和产品,包括数据的获取、存储、管理和分析,在文化旅游、零售快消以及金融等行业实现多场景的大数据应用,为客户在营销管理、经营管理和运营管理上提供强大的基础保障。

##### ② 提升核心技术能力

公司计划未来三年在国内建立 5-6 个研发基地和交付中心,扩展研发和交付能力布局,以更好地贴近客户、服务客户。加大在 MSP 和大数据等领域的研发投入力度,形成具有自主知识产权的、国内领先的云服务技术平台和数字化解决方案。同时,全面加强云管理中台,加速知识、技术的沉淀和积累,提升技术能力复制效率,加强项目管理,提高交付质量和效率。一方面,公司将以现有技术人员为基础,建立云技术人员培养基地,通过有效的培训培养机制,全面推进技术人员向云计算和数字化转型;另一方面,通过有效的校企合作机制、技术人员激励机制,建立高效的人才招聘和引进通道,加速引入外部技术人才,迅速扩大公司技术团队。

##### ③ 加强面向行业和客户的营销体系

公司将依托丰富的头部企业服务经验,以企业云管理服务和数字化解决方案为抓手,充分整合公司内部的客户营销资源,从数量、广度和深度上不断加强与企业客户的紧密联系,在汽车、零售、快消、文化旅游、制造和金融行业,快速复制成功客户案例,形成行业市场覆盖,成为客户数字化转型的战略合作伙伴。

##### ④ 全面加强云生态协同

公司将继续深化与微软、AWS、华为、阿里等战略云厂商的紧密合作,调动公司全部营销与技术资源推进云业务发展,全面提升与云战略伙伴的全面协同。同时,公司将进一步加强生态体系内的业务协同,在智慧城市、金融科技、供应链大数

据等优势领域紧密合作，明确分工，进一步拓展业务领域，拓宽行业覆盖。

下半年，神州数码将进一步聚集优势资源，迅速推进云及数字化转型战略的落地，不断扩大市场优势，致力成为国内最有影响力的云计算及数字化服务企业。

## 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

财政部于2017年颁布了修订后的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》(财会【2017】7号)、《企业会计准则第23号——金融资产转移》(财会【2017】8号)、《企业会计准则第24号——套期会计》(财会【2017】9号)及《企业会计准则第37号——金融工具列报》(财会【2017】14号)，本集团于2019年1月1日起执行上述新金融工具准则。根据衔接规定，可比期间信息不予调整，金融工具原账面价值和在准则施行日的新账面价值之间的差额，计入施行日所在年度(即2019年度)报告期的期初留存收益及其他综合收益，调整后期初留存收益增加23,593,058.49元，其他综合收益减少2,860,798.90元。

财会【2019】6号规定：“递延收益”项目中摊销期限只剩一年或不足一年的，或预计在一年内(含一年)进行摊销的部分，不得归类为流动负债，仍在该项目中填列。本集团将“递延收益”项目中预计在一年内(含一年)进行摊销的部分，从“其他流动负债”追溯调整至“递延收益”项目，调整金额8,800,000元。

### (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

本年因设立新增武汉神州数码有限公司1家公司。