

融信通(871114)
大数据应用的金融服务平台
基本数据

2018年7月4日	
收盘价(元)	
总股本(万股)	1111
流通股本(万股)	207
总市值(亿元)	
每股净资产(元)	2.05
PB(倍)	

投资评级: 买入(首次)
财务指标

	2015A	2016A	2017A	2018E	2019E
营业收入(百万元)	7.77	15.99	16.80	22.85	27.87
净利润(百万元)	0.58	0.54	1.15	1.67	1.96
毛利率(%)	63.36	69.67	79.66	41.58	42.33
净利率(%)	7.42	3.39	6.87	7.32	7.03
ROE(%)	6.03	2.54	5.20	6.84	7.92
EPS(元)	0.06	0.05	0.10	0.15	0.18

北京融信通金服科技股份有限公司，通过自主研发的融信通金融服务平台，利用互联网和企业经营信息大数据，为金融机构与企业提供交互平台服务。公司主营业务是将银行金融服务嵌入企业日常经营，帮助银行更有效率的审核贷款企业的信息，助力银行快速实现互联网+；同时帮助企业实现在线融资、在线全额或者部分还款、随借随还、授信额度循环使用，提高中小微企业的融资便利性，有效提高企业的资金使用效益。

公司业务收入来自于公司客户使用融信通平台所支付的平台接入费和信息服务费。其中平台接入费为客户使用融信通平台所支付的接入费用；信息服务费为按照客户月日均贷款余额按照一定百分比收取的服务费和使用期间每年支付的年费。

线上供应链金融平台通过大数据了解企业的运营情况，给予信用支持，相比传统金融信贷不仅只看财务表面。传统的风控只注重对资产负债表、现金流量表、利润表的审查，而现在风控部门必须综合研究“四流”，即商流、资金流、物流、信息流，可以说供应链金融平台的发展是市场的必然需求。

截止2018年5月，融信通金融服务平台商业化运营7年多，已为超过1200多家核心企业提供在线电子金融服务。完整覆盖了供应链的各个环节，为核心企业、上下游客户、银行、物流仓储企业、交易市场、平台商圈提供一揽子的电子金融解决方案；融信通金融服务平台已涵盖三农、钢铁、服装、家居、建材、商场超市、食品医药、在线旅游、电子商务、化工等20多个行业。

盈利预测

预测公司2018~2019归属于上市公司股东的净利润分别为0.017亿元、0.02亿元，每股收益分别为0.15元、0.18元。

风险提示

同行竞争的风险；新技术对行业变革的风险。

研究员 周川南

zhouchuannan@wtneeq.com

010-85715117



目 录

■ 风险分析	1
■ 深耕行业多年，发展金融服务平台	1
■ 供应链金融持续发展	3
■ 提升贷款效率，助力平台在多行业中应用	3
■ 2017 年收入小幅增长	5
■ 盈利预测	6

图表目录

图表 1	公司业务构成情况.....	1
图表 2	公司业务流程.....	2
图表 3	股东及持股情况.....	2
图表 4	公司平台在业务中发挥的作用.....	4
图表 5	公司涉及的行业.....	5
图表 6	公司财务及盈利能力情况.....	6
图表 7	盈利预测.....	6

■ 风险分析

● 与实际控制人相关分析

报告期内，张法明直接持有公司 32.994% 的股份且通过融科投资间接持有公司 4.50% 的股份，陈军通过聚成投资间接持有公司 35.856% 的股份且通过融科投资间接持有公司 3.825% 的股份，熊海平直接持有公司 12.15% 的股份且通过融科投资间接持有公司 0.675% 的股份。2015 年 5 月 5 日，以上三位股东签署一致行动人协议。报告期内，公司无股权质押情况。

● 与经营相关分析

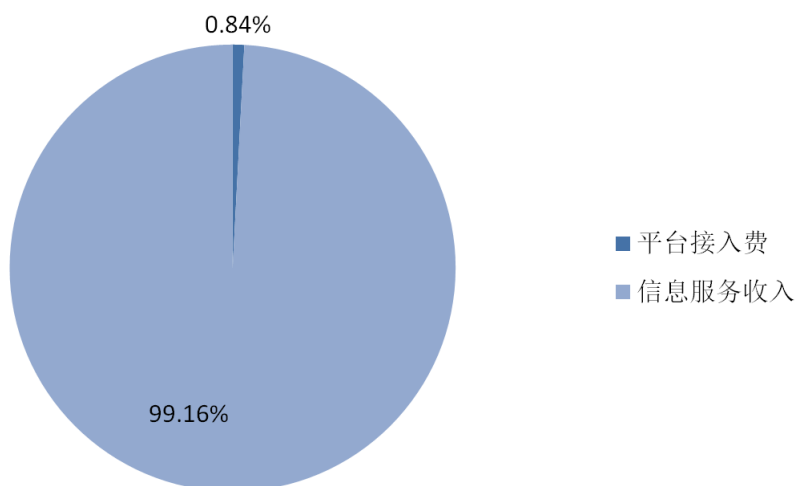
1、公司于 2015 年获得了北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局和北京市地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，（证书编号 GR201511001774），有效期三年，2015 年至 2018 年享受减按 15% 的税率征收企业所得税的优惠。未来，若公司不能持续被评为高新技术企业或国家调整相关税收政策，公司将无法再享受 15% 的所得税税率，这将会增加公司税负并对公司盈利带来一定影响。

2、新技术发展带来的风险。

■ 深耕行业多年，发展金融服务平台

北京融信通金服科技股份有限公司，成立于 2001 年 7 月。公司通过自主研发的融信通金融服务平台，利用互联网和企业经营信息大数据，为金融机构与企业提供交互平台服务。公司主营业务是将银行金融服务嵌入企业日常经营，帮助银行更有效率的审核贷款企业的信息，助力银行快速实现互联网+；同时帮助企业实现在线融资、在线全额或者部分还款、随借随还、授信额度循环使用，提高中小微企业的融资便利性，有效提高企业的资金使用效益。报告期内，公司业务结构如下：

图表 1 公司业务构成情况



资料来源：choice

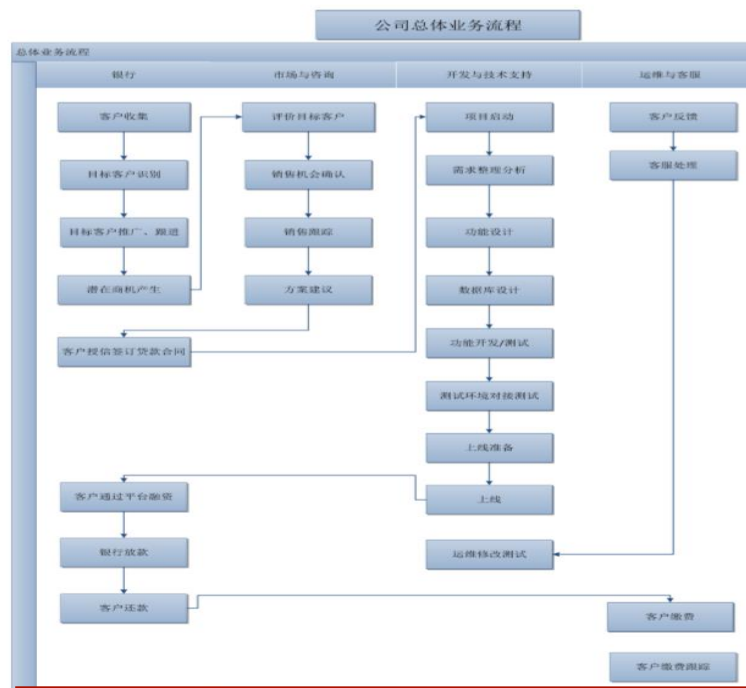
报告期内，公司业务收入来自于公司客户使用融信通平台所支付的平台接入费和信息服务费。其中平台接入费为客户使用融信通平台所支付的接入费用；信息服务费为按照客户月日均贷款余额按照一定百分比收取的服务费和使用期间每年支付的年费。

公司的平台价值是通过客户的日常经营信息数据存储在融信通金融服务平台

台，并根据不同的性质分配管理在销售订单管理模块、采购订单管理模块等。融信通金融服务平台可以对中小微企业3到5年甚至更长时间的历史经营信息数据进行挖掘、分析，使企业的真实的生产经营状况、成长发展状态，通过数据真实客观的反映出来，形成可以让金融机构为企业发放贷款的数据信息。

业务流程情况：

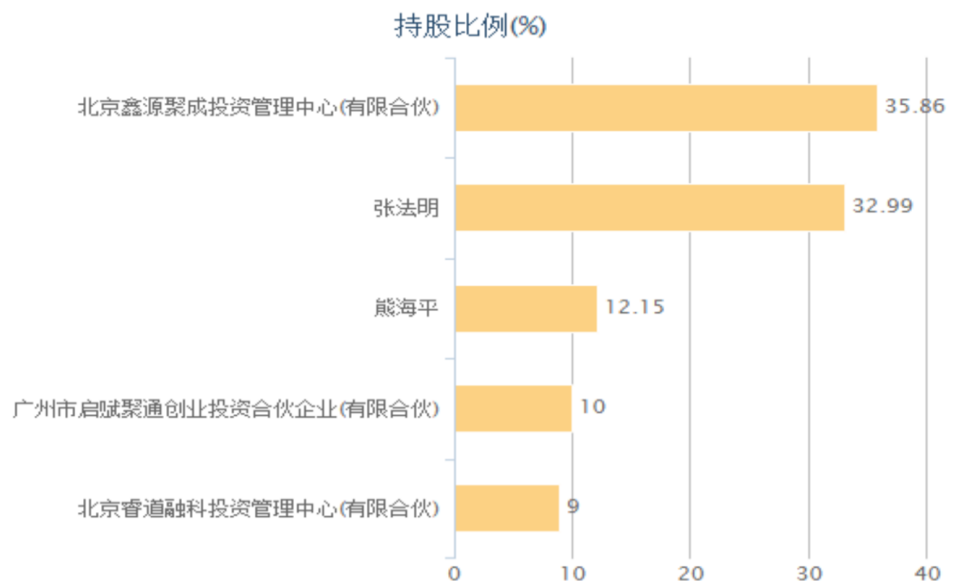
图表 2 公司业务流程



资料来源：公开转让说明书

报告期内，公司主要股东情况如下：

图表 3 股东及持股情况



资料来源：choice

■ 供应链金融持续发展

● 政策引导小微企业信贷

近年来随着政策引导，小微企业信贷市场持续发展。据了解，2017年，银行业金融机构紧紧围绕服务实体经济这一重点任务，对实体经济发放的人民币贷款余额为119.03万亿，同比增长13.2%，为实体经济健康发展提供资金支持。截至2017年末，银行业涉农贷款余额31万亿元，同比增长9.64%，其中农户贷款余额8万亿元，同比增长14%。小微企业贷款余额30万亿元，同比增长15%，比各项贷款平均增速高2.67个百分点；小微企业贷款余额户数1500多万户，同比增长159万户；申贷获得率95%，同比上升1.67个百分点，自2015年以来，连续三年实现了小微企业贷款增速、户数、申贷获得率“三个不低于”目标。

● 线上供应链金融平台快速发展

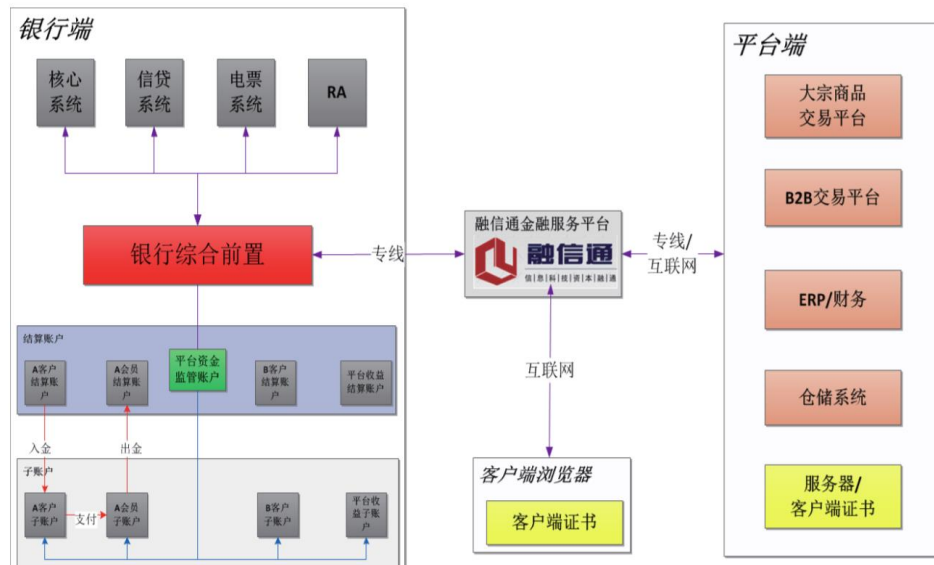
线上供应链金融平台通过大数据了解企业的运营情况，给予信用支持，相比传统金融信贷不仅只看财务表面。传统的风控只注重对资产负债表、现金流量表、利润表的审查，而现在风控部门必须综合研究“四流”，即商流、资金流、物流、信息流，可以说供应链金融平台的发展是市场的必然需求。

从实践应用来看，以上描述可以理解将核心企业、供应商、经销商的经营数据提供给银行，供商业银行进行数据分析，以完成对企业直接授信关键信息的核定，使得融资流程更加简单、快速，风险预警更加及时。从这个角度来看，线上供应链金融平台的发展，目前正逐步取代“ERP+银行供应链金融系统”的模式，而向“供应链协同平台+线上供应链金融服务平台”和“产业电商平台+线上供应链金融服务平台”这两种模式发展。同时，线上供应链金融平台解决了银企双方系统升级更新速度不匹配问题，一般来说银行升级慢、企业升级快，匹配程度差。通过在线供应链金融平台可以实现双向连接，双向匹配；线上供应链金融平台打破了传统金融机构生硬组合产品的模式，可按需将金融服务渗透到商务活动各环节，在提高服务水平的时候，缩短了服务响应时间。解决银企信息对称问题，为中小企业信用提供依据。传统模式下，银行主要查看核心企业以及上下游企业的财务报表，都是过去、静态的数据；而通过瑞通供应链金融平台，动态数据得到了有效收集，使金融机构实时掌握了企业的经营情况，提高了决策的灵敏性。线上供应链金融平台打破了地域限制，更好地为核心企业上下游提供服务。传统供应链金融由于业务归属区域特征，一般只能和当地分行或支行合作；而线上供应链金融平台通过线上合作，可以为不同区域的上下游企业提供贷款支持。

■ 提升贷款效率，助力平台在多行业中应用

公司的业务使银企“直联”模式变成了“间联”模式（即银行系统与客户系统通过IT平台实现对接），银行端专注于完善自身系统功能，提升核心技术，通过专业IT平台作为桥梁和系统接口“转换器”对接各类核心客户，发挥IT公司的技术灵活性，减少在银行和企业内部IT开发及管理流程上的时间和成本，极大提升客户营销效率，快速扩大营销成果，实现银行、核心客户、上下游企业三方共赢，创新业务合作模式。我们认为这里面有两点价值：一是提升了银企系统对接的效率，银行系统不需要再针对不同行业调整，提高了运行的效率；二是提升了企业经营的大数据应用。由单一不连贯的数据或时点数据，变成了连贯的经营数据，便于银行了解企业更真实的经营情况。

图表 4 公司平台在业务中发挥的作用



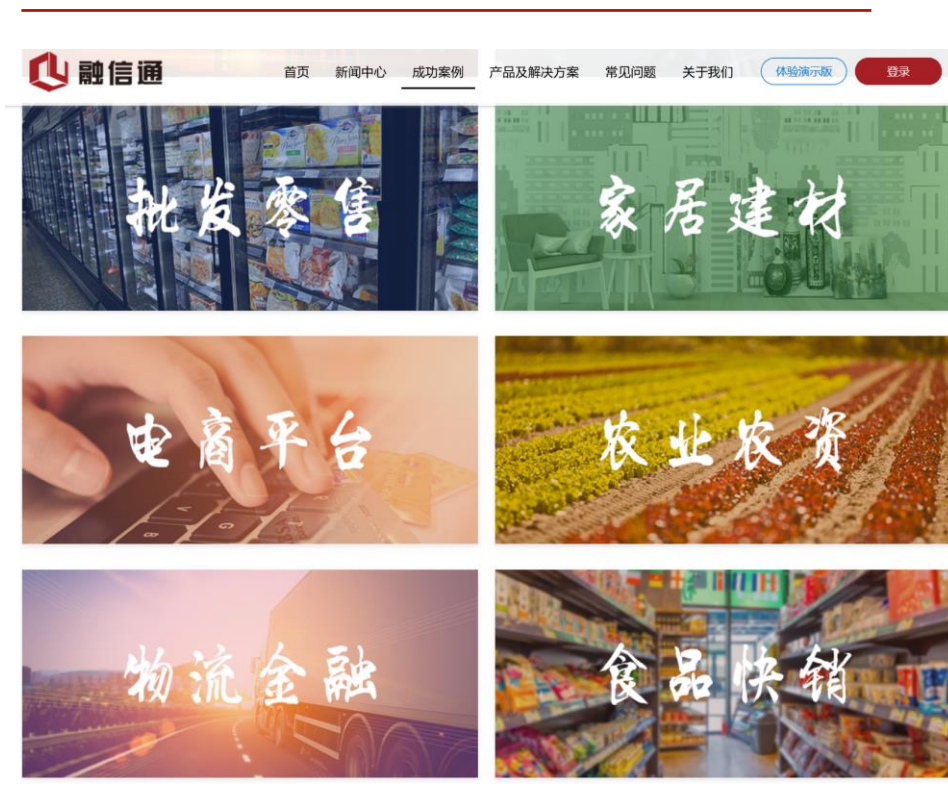
资料来源：公开转让说明书

● 不断积累各行业客户

公司的销售主要采取直销模式。通过近几年的市场开拓，公司已经建立了日趋完善的营销体系，有着良好的客户关系、较完善的客户服务和技术支持。鉴于公司主要服务的消费群体是对企业经营信息大数据有分析需求的银行以及有融资需求的企业，公司主要采取以下两种方式进行业务开拓和服务推广：一是公司积极推进和银行的战略合作，公司和银行对收集的客户资料进行分析，初步识别出目标客户，对目标客户进行公司产品及服务内容的宣传和介绍，并不断跟进，如果客户对公司的产品及服务产生兴趣并想进一步了解，由公司咨询人员同银行相关人员一起与客户联系，并安排拜访计划，通过见面沟通了解详细需求后，公司咨询部与技术部共同制定解决方案及成本预算，确定收费方式，与客户签订合同。二是公司通过网站推广、参加展会及行业会议、举办（或合办）论坛等宣传方式，推广品牌理念，塑造品牌形象，培育潜在用户，提高公司知名度，从而让有意向的客户主动与公司联系，实现接单。

截止 2018 年 5 月，融信通金融服务平台商业化运营 7 年多，已为超过 1200 多家核心企业提供在线电子金融服务，完整覆盖了供应链的各个环节，为核心企业、上下游客户、银行、物流仓储企业、交易市场、平台商圈提供一揽子的电子金融解决方案；融信通金融服务平台已涵盖三农、钢铁、服装、家居、建材、商场超市、食品医药、在线旅游、电子商务、化工等 20 多个行业。

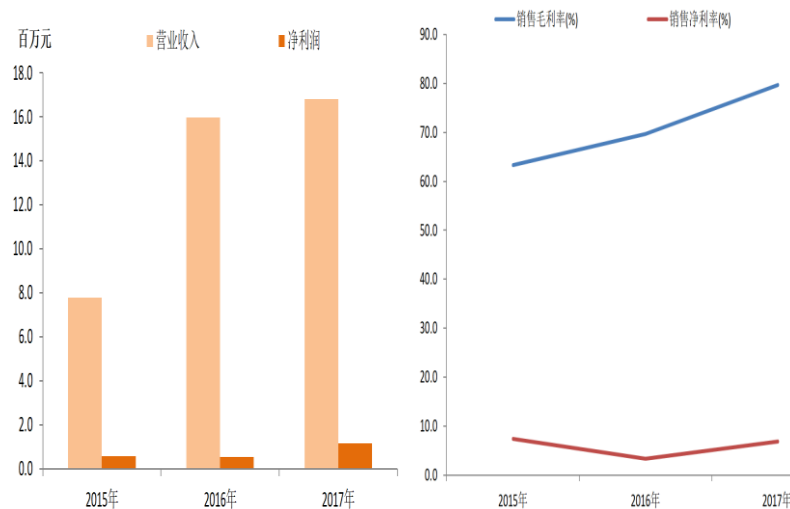
图表 5 公司涉及的行业



资料来源：公司官网

■ 2017 年收入小幅增长

图表 6 公司财务及盈利能力情况



资料来源: choice

2017 年公司收入增长 5.05%，净利润 115.41 万元，同比增长 112.97%。报告期内，营业成本 341.61 万元，去年同期减少 29.56%，主要是降低了平台接口外包服务费支出，更多利用公司现有研发队伍，提高运营效率的同时有效降低业务成本。管理费用 985.79 万，较去年同期增长 18.97%，其中 71.67% 为管理、研发人工成本开支，管理费用整体较去年同期增长的原因主要是增员、人员调薪、社保和公积金调整缴费基数，相应人工成本开支增加；另外公司为改善办公环境进行了办公面积扩充和装修，相应房租、物业和装修开支增加。销售费用 282.27 万元，同比增长 32.58%，其中 80.46% 为销售人员的人工成本开支，增长的主要原因是销售增员、人员调薪、社保和公积金调整缴费基数，相应人工成本开支增加；按年度市场推广规划加大营销深度和营销服务下沉到一线的推广策略，差旅费、市场推广费、交通费等费用开支增加。

■ 盈利预测

图表 7 盈利预测

	2015A	2016A	2017A	2018E	2019E
营业收入(百万元)	7.77	15.99	16.80	22.85	27.87
净利润(百万元)	0.58	0.54	1.15	1.67	1.96
毛利率 (%)	63.36	69.67	79.66	41.58	42.33
净利率 (%)	7.42	3.39	6.87	7.32	7.03
ROE (%)	6.03	2.54	5.20	6.84	7.92

EPS(元)	0.06	0.05	0.10	0.15	0.18
--------	------	------	------	------	------

资料来源：梧桐公会，choice

预测公司 2018~2019 归属于上市公司股东的净利润分别为 0.017 亿元、0.02 亿元，每股收益分别为 0.15 元、0.18 元。

【分析师声明】

本报告中所表述的任何观点均准确地反映了其个人对该行业或公司的看法,并且以独立的方式表述,研究员薪酬的任何组成部分无论是在过去、现在及将来,均与其在本研究报告中所表述的观点无直接或间接的关系。

【免责声明】

本报告信息均来源于公开资料,本公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证。本报告所载的观点、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断,不保证该信息未经任何更新,也不保证我公司做出的任何建议不会发生任何变更。在任何情况下,报告中的信息或所表达的意见并不构成所述证券买卖的出价或询价,亦不构成个人投资建议。

本报告的版权归本公司所有。本公司对本报告保留一切权利。除非另有书面显示,否则本报告中的所有材料的版权均属本公司。未经本公司事先书面授权,本报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品,或再次分发给任何其他人,或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。未经授权的转载,本公司不承担任何转载责任。

【评级说明】

- 买入 — 未来 6 个月的投资收益率领先三板成分指数指数 15%以上;
中性 — 未来 6 个月的投资收益率与三板成分指数的变动幅度相差-15%至 15%;
卖出 — 未来 6 个月的投资收益率落后三板成分指数 15%以上。

本报告将首次发布于 D3 研究平台。D3 研究是一个付费研究报告交流分享平台。在平台中您可以阅读别人的研究成果,提出对某家特定企业的研究需求,也可以完成别人的悬赏任务,或者将您的研究成果直接变现。微信用户在微信端通过搜索 D3 研究或扫描二维码的方式找到 D3 研究公众号并关注后,即可成为 D3 研究的用户。



梧桐研究公会

电 话: 010-85715117

传 真: 010-85714717

电子邮件: wtlx@wtneeq.com

