



元鼎科技 (831126.OC)：做中国的 CDW，满足客户 IT 综合服务需求

2016 年 03 月 10 日

	肖超（分析师）	温朝会（研究助理）
电话：	020-88836107	020-88836105
执业编号：	A1310512070009	A1310115050001
邮箱：	xiaoc@gzgzhs.com.cn	wenchh@gzgzhs.com.cn

【公司简介】

北京元鼎时代科技股份有限公司（简称元鼎科技）成立于 2003 年，是一家以 IT 综合服务、专业化解解决方案、电子商务和互联网为核心业务的综合型高科技企业。公司定位于企业级市场领先的 IT 综合服务商，创新性的提出了 Internet+Technology 的 IT 业务理念，以客户为中心，整合资源全面满足客户需求，为客户提供基于价值的“一站式”综合化解决方案，助力客户的互联网化和信息化，让每个客户都成为科技型公司。

元鼎科技通过了 ISO9001 国际质量体系认证，是国家认定的高新技术企业、计算机软件企业并拥有系统集成叁级资质。元鼎科技于 2013 年获得了中国国际电子商务协会颁发的“中国互联网电子商务 IT 服务行业龙头企业”，2013 软件大会“IT 综合领域杰出服务商”等荣誉称号。元鼎科技一直秉承心悦诚服的服务理念，曾服务于中国人民银行、中国金融认证中心、中原证券、国家电网、中国联通、丰田汽车等上千家优质客户和合作伙伴，均得到客户的高度评价。

元鼎科技于 2014 年 8 月 21 日成功在全国中小企业股份转让系统挂牌，2016 年 3 月 9 日由协议转让变更为做市转让。截至 2015 年 12 月 23 日，公司总股本 2630.00 万股，其中 966.88 万股是流通股，均在新三板交易。



【公司亮点】

1、完善的产品线满足客户全方位需求

元鼎科技是 ORACLE、微软、IBM、VMWARE、F5、CHECKPOINT、Tableau、Salesforce 等近百家国内外优秀 IT 厂商的重要合作伙伴，通过 IT 资源的整合可以为客户提供 IT 系统优化、传统数据库、云计算、大数据、SAAS、网络安全、虚拟化等全方位服务，是一家综合性的 IT 服务企业。



2、强大的技术实力，保证竞争能力

公司主营业务为系统集成、技术服务、IT 产品销售。这些服务涉及高端服务器、存储产品、网络产品、操作系统、数据库中间件等各种相关复杂的技术及其综合运用。各种技术的综合运用并不是对技术和产品进行简单的集成或叠加，而是在深入理解行业应用、客户需求的基础上，将数据中心 IT 服务中的人员、技术、流程整合在一起，实现高效管理。元鼎科技不断增加高端技术人才的储备，现有技术工程师团队 30 多人，占公司人员比例 30% 以上。公司自主研发了元鼎数据安全平台、元鼎数据集成、元鼎 ERP 管理系统等，拥有软件著作权 11 项。目前，技术实力处于业内领先水平，工程师团队获得了多个国际顶级 IT 厂商的资质认证，2014 年技术团队以最高成绩获得 Oracle 的 DBaaS 认证，DBaaS 认证目前是 Oracle 中国区最高级别，最高难度，综合 Oracle 各类产品，对工程师个人全面能力要求最高的，综合实施能力认证。

3、精准营销，做中国的“CDW”

学习 CDW 面对 50 万家“难缠”中小企业客户的经验，营销是公司一大独特的亮点。公司设有电子商务部，主要负责网络营销，主动开展 SEM、SEO，并通过在多种社交网络平台上开设系列公司账号并精心运营，持续展开各种形式的推广活动，以进一步广泛传播公司的品牌，创造更多的销售机会。公司通过以公司职能为中心的组织结构设计和网上 IT 商城的开设，在业务实践中持续获得投入、优化和提升，保证了公司向电子商务的稳步转型，从而以更低的成本，把更好的产品和服务提供给更广泛的客户。公司的部分产品直接在公司的网上商城销售，降低了客户沟通成本并获取所有流通环节的利润，同时还能提供资金、物流、可复制的服务支持。2014 年互联网布局成果显著，通过官网获取销售机会超过 3000 个，成交超过 3000 万元。

4、一流的服务以及培训体系解决客户后顾之忧

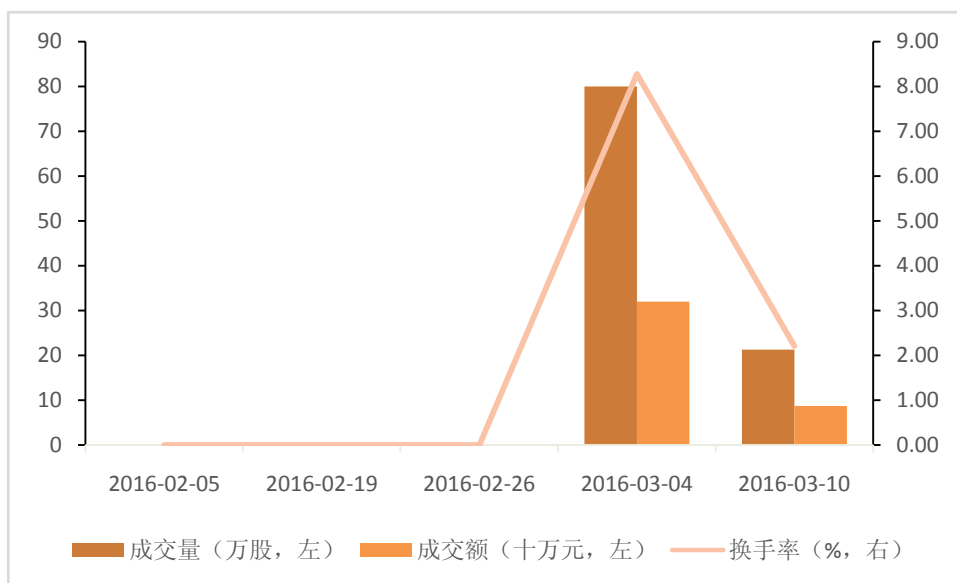
与普通的 IT 集成商不同，元鼎科技拥有企业级 IT 产品和技术在线学习和培训平台 (www.OTpub.com)，可以为 IT 技术人员学习了解最新、最专业、最权威技术知识的提供服务。目前，元鼎科技联合电视台录制团队，携手元鼎资深技术人员和业内专家自制的独家技术视频，实现资深技术人员的经验分享、技术难点讲解等实操性课程，同时提供原厂授权的独家视频技术资料，联合各厂商合作独家制作的专业技术视频。元鼎科技是 Oracle 大学中国大陆授权的总代理商，可以提供全套服务。



【市场表现】

交易情况：总成交金额 406.98 万元，最近两周周平均换手率为 5.24%。公司在 2016 年 03 月 04 日首次发生协议转让。2016 年 03 月 04 日最高日成交量达 80 万股，成交金额 320 万元。截至 2016 年 3 月 10 日，公司股票总成交量 101.3 万股，总成交金额 406.98 万元，近两周周平均换手率为 5.24%。

图表 1 元鼎科技交易量较小，最近两周周平均换手率为 5.23%



资料来源：wind，广证恒生

【机构持股】

截至 2015 年 12 月 25 日，新时代证券股份有限公司持有 1,100,000 股，占比 4.18%；恒泰证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、财通证券股份有限公司各持有 800,000 股，各占比 3.04%，均为向做市商定向增发获得。

【主板相关概念股】

华胜天成 (600410.SH)：公司是中国领袖级的 IT 综合服务提供商，是国内第一家服务网络覆盖整个大中华区域及部分东南亚的本土 IT 服务商，是中国最早提出 IT 服务产品化的公司。公司立足于大中华市场，以为企业及政府客户提升 IT 核心能力为使命，以卓越的解决方案、对客户业务的深刻理解以及遍布大中华及部分东南亚区域的高效密集的服务交付网络，为客户提供贯穿其 IT 建设整个生命周期的“一站式”服务。

中科金财 (002657.SZ)：公司是国内政府、银行用户领域领先的 IT 综合服务提供商。主营业务为应用软件开发、技术服务及相关的计算机信息系统集成服务。



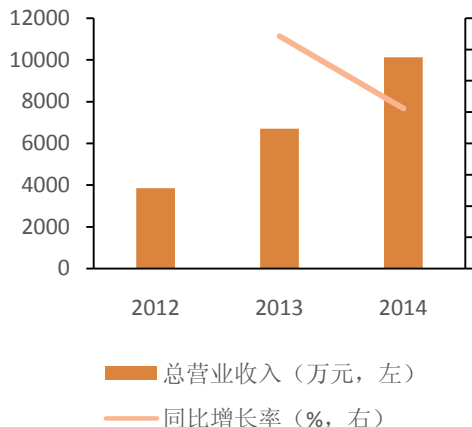
【财务数据透视】

2014 年，元鼎科技的营业收入来源于系统集成（61.84%）、IT 产品销售（33.23%）以及技术服务（4.93%）。其中，系统集成业务收入比上年同期增长了 115.47%；IT 产品销售收入比上年同期增长 54.11%。主要是由于公司互联网转型成功，2014 年通过互联网平台带来的大量业务收入，大大减轻了销售人员开拓市场的压力；公司技术人员整体解决方案的实力提升，系统集成业务的实力也随之大幅提升；报告期内业务团队扩张，而且大部分人员来自知名厂商，销售能力大幅提升。技术服务收入比上年同期降低了 69.04%，主要原因是随着整体业务实力提升，销售人员能力增强，服务项目转化成系统集成项目。

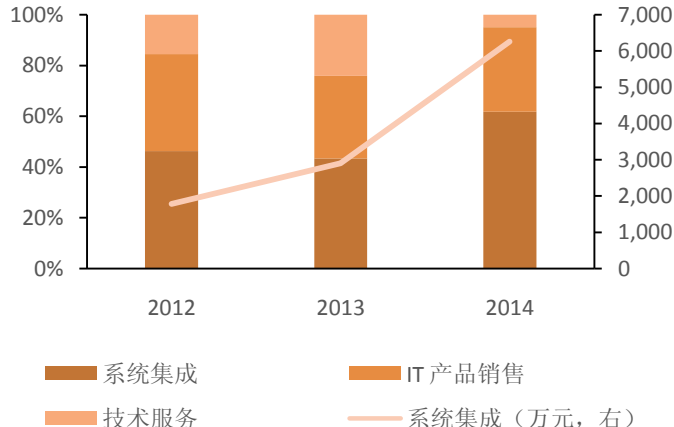
2014 年，公司实现营业收入 101,213,193 元，同比增长 51.10%；净利润 3,819,971 元，同比增长 87.76%。2014 年公司不断加大业务投入，经营业绩持续快速增长。公司继续巩固和提高了在企业级 IT 市场的竞争优势，进一步扩大了在技术、营销和服务网络、市场等方面的投入。

2015 年业绩预告显示，2015 年营业收入在 15,500 万元至 17,500 万元左右，同比增长率在 53.13%至 72.90%左右，归母净利润在 690 万元至 765 万元左右，同比增长率在 80.63%至 100.25%左右，继续保持 50%以上高速增长。

图表 2 营业收入 2014 达到 51.10%增长率



图表 3 系统集成业务营业收入持续增长



资料来源：wind，广证恒生

资料来源：wind，广证恒生

【点评】

公司作为一家 IT 综合服务商，拥有产业资源整合能力，致力于全面打造 IT 产业生态链。公司以客户为中心，加强产业整合，凭借在 IT 企业级市场中多年的业务经验及技术实力，全面、深入的整合多方面的 IT 资源，包含传统 IT 厂商、云计算、大数据等产品、技术资源，快速的进行整体业务线的垂直整合、推进，打造完整的“厂商+元鼎科技+客户”IT 产业生态系统。

公司创新型的线上获取项目机会，线下成交的 IT 行业 O2O 商业模式，帮助公司获得了大量

优质客户，并节约了中介成本，同时，公司继续以客户的需求为核心展开立体 IT 服务，提升了客户体验。公司将继续完善自身定位，拓展业务市场，力争在 IT 服务、互联网、云计算等领域为客户创造更大价值。经过多年积累，公司近几年的业务突飞猛进，营业收入增长率快速提升，**预计五年内可实现年超过 10 亿的营收目标。**

新三板团队介绍

在新三板进入历史机遇期之际，广证恒生在业内率先成立了由首席研究官领衔的新三板研究团队。新三板团队依托长期以来对资本市场和上市公司的丰富研究经验，结合新三板的特点构建了业内领先的新三板研究体系。团队已推出了日报、周报、专题以及行业公司的研究产品线，体系完善、成果丰硕。

广证恒生新三板团队致力于成为新三板研究极客，为新三板参与者提供前瞻、务实、有效的研究支持和闭环式全方位金融服务。

团队成员

袁季（首席研究官，新三板研究团队长）：从事策略研究逾十年，在趋势判断、资产配置和组合构建方面具有丰富经验，研究突出有效性、前瞻性和及时性，曾获“世界金融实验室年度大奖——最具声望的100位证券分析师”称号、中国证券业协会课题研究奖项一等奖和广州市金融业重要研究成果奖，携研究团队获得2013年中国证券报“金牛分析师”六项大奖。

赵巧敏（新三板研究副团队长，高端装备行业负责人）：英国南安普顿大学国际金融市场硕士，5年策略研究经验，1年行业研究经验。具有跨行业及海外研究复合背景。曾获08及09年证券业协会课题二等奖。

肖超（新三板研究教育行业负责人，高级分析师）：荷兰代尔夫特理工大学硕士，曾就职比利时IMEC研究所。2013年中国证券报“金牛分析师”第一名团队核心成员，对TMT、电子行业发展及公司研究有独到心得与积累。

陈晓敏（新三板医药生物研究员）：西北大学硕士，理工科和经管类复合专业背景，在SCI、EI期刊发表多篇论文。3年知名管理咨询公司医药行业研究经验，参与某原料药龙头企业“十三五”战略规划项目。

温朝会（新三板TMT研究员）：南京大学硕士，理工科和经管类复合专业背景，七年运营商工作经验，四年市场分析经验，擅长通信、互联网、信息化等相关方面研究。

黄莞（新三板研究员）：英国杜伦大学金融硕士，负责微信公众号“新三板研究极客”政策、市场等领域研究，擅长数据挖掘和案例分析。

林全（新三板环保行业研究员）：重庆大学硕士，机械工程与工商管理复合专业背景，积累了华为供应链管理 & 航天企业精益生产和流程管理项目经验，对产业发展与企业运营有独到心得。

联系我们

邮箱：huangguan@gzgzhs.com.cn

电话：020-88836112



广证恒生：

地址：广州市天河区珠江西路5号广州国际金融中心63楼

电话：020-88836132, 020-88836133

邮编：510623

股票评级标准：

强烈推荐：6个月内相对强于市场表现15%以上；

谨慎推荐：6个月内相对强于市场表现5%—15%；

中性：6个月内相对市场表现在-5%—5%之间波动；

回避：6个月内相对弱于市场表现5%以上。

分析师承诺：

本报告作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本报告清晰、准确地反映了作者的研究观点。在作者所知情的范围内，公司与所评价或推荐的证券不存在利害关系。

重要声明及风险提示：

我公司具备证券投资咨询业务资格。本报告仅供广州广证恒生证券研究所有限公司的客户使用。

本报告中的信息均来源于已公开的资料，我公司对这些信息的准确性及完整性不作任何保证，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。在任何情况下，我公司不就本报告中的任何内容对任何投资做出任何形式的担保。我公司已根据法律法规要求与控股股东（广州证券股份有限公司）各部门及分支机构之间建立合理必要的信息隔离墙制度，有效隔离内幕信息和敏感信息。在此前提下，投资者阅读本报告时，我公司及其关联机构可能已经持有报告中提到的公司所发行的证券或期权并进行证券或期权交易，或者可能正在为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。法律法规政策许可的情况下，我公司的员工可能担任本报告所提到的公司的董事。我公司的关联机构或个人可能在本报告公开前已经通过其他渠道独立使用或了解其中的信息。本报告版权归广州广证恒生证券研究所有限公司所有。未获得广州广证恒生证券研究所有限公司事先书面授权，任何人不得对本报告进行任何形式的发布、复制。如引用、刊发，需注明出处为“广州广证恒生证券研究所有限公司”，且不得对本报告进行有悖原意的删节和修改。

市场有风险，投资需谨慎。