

证券代码：300220

证券简称：金运激光

公告编号：2016-078

武汉金运激光股份有限公司 2016 年半年度报告摘要

1、重要提示

本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告摘要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、完整性承担个别及连带责任。

本半年度报告摘要摘自半年度报告全文，半年度报告全文刊载于巨潮资讯网等中国证监会指定网站。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读半年度报告全文。

董事会审议的报告期内的半年度利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司负责人梁萍、主管会计工作负责人陈维斯及会计机构负责人(会计主管人员)曾亚珍声明：保证本半年度报告中财务报告的真实、完整。

半年度报告是否经过审计

是 否

公司简介

股票简称	金运激光	股票代码	300220
联系人和联系方式	董事会秘书		证券事务代表
姓名	李丹	石慧	
电话	027-82943465	027-82943465	
传真	027-82943465	027-82943465	
电子信箱	whjydm2015@163.com	smh1399@163.com	

2、主要财务会计数据和股东变化

(1) 主要财务会计数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业总收入（元）	86,570,528.22	92,877,657.29	-6.79%
归属于上市公司普通股股东的净利润（元）	5,633,339.54	5,382,321.95	4.66%
归属于上市公司普通股股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	5,320,121.72	3,095,560.01	71.86%
经营活动产生的现金流量净额（元）	2,174,127.65	-13,767,350.30	115.79%

每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.0173	-0.1093	115.83%
基本每股收益（元/股）	0.0447	0.0427	4.68%
稀释每股收益（元/股）	0.0447	0.0427	4.68%
加权平均净资产收益率	2.01%	1.82%	0.19%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	1.90%	1.05%	0.85%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	470,109,336.93	470,440,605.83	-0.07%
归属于上市公司普通股股东的所有者权益（元）	283,490,198.77	277,776,345.15	2.06%
归属于上市公司普通股股东的每股净资产（元/股）	2.2499	2.2046	2.05%

非经常性损益的项目及金额

适用 不适用

单位：元

项目	金额	说明
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	337,569.12	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	10,161.80	
减：所得税影响额	50,281.08	
少数股东权益影响额（税后）	-15,767.98	
合计	313,217.82	--

对公司根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》定义界定的非经常性损益项目，以及把《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》中列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目，应说明原因

适用 不适用

公司报告期不存在将根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》定义、列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目的情形。

（2）前 10 名股东持股情况表

报告期末股东总数	16,522					
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
梁伟	境内自然人	50.42%	63,535,020	697,900	质押	16,930,000
新余全盛通投资管理有限公司	境内非国有法人	2.79%	3,510,000			
招商银行股份有限公司—诺安保本混合型证券投资基金	境内非国有法人	1.66%	2,089,333			
王丹梅	境内自然人	1.52%	1,918,100	65,200		
黄超	境内自然人	1.04%	1,314,000			
中国工商银行股份有限公司-诺	境内非国有法人	1.01%	1,277,262			

安成长股票型证券投资基金					
陈勤慧	境内自然人	0.97%	1,228,100		
李俊	境内自然人	0.97%	1,224,125	26,000	
中国工商银行股份有限公司—诺安新经济股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.85%	1,069,177		
张克宁	境内自然人	0.77%	970,000		
上述股东关联关系或一致行动的说明	新余全盛通法定代表人梁芳女士为公司实际控制人及控股股东梁伟先生的姐姐，除此之外，公司无法确定其他前 10 名股东间是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。				

(3) 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。

3、管理层讨论与分析

(1) 报告期经营情况简介

2016年以来，公司依托近三年对3D数字化应用技术——3D打印领域的商业化探索经验，将3D数字化显示技术作为另一发展重点方向，在共用3D数字化数据输入端技术和人才的情况下，对3D数字化数据的实物输出端（3D打印）和虚拟显示端（3D展示）两端同时进行商业化开拓，意在将新兴业务的赢利性和布局性进行有效地平衡，既着眼于未来公司长久的发展，又考虑当下公司能快速赢利于新兴业务的发展。经过上半年的有效调整，目前，公司初步形成三大业务板块，即：1、以3D显示应用技术为基础支撑、以AR（增强现实）/VR（虚拟现实）技术为互动手段，在广告营销领域率先推出AR扫描工具SaaS服务的金运互动传媒业务板块；2、以3D数字化输入数据为基础，开展3D打印服务和3D互动展示、360度全景及AR/VR内容制作服务的金运数字技术业务板块；3、以激光智能化设备制造为基础，帮助传统产业生产系统向数字化、柔性化升级发展的金运激光产业业务板块。

公司管理层讨论认为，要在未来的竞争中，公司能长久、持续地经营，其一：要顺应趋势的发展，在未来已来、趋势已在的时代，应把握时机，占领3D数字化应用的先机，敢拼敢为；其二：要对3D数字化及相关技术进行深入掌握，取得主动权。为此，公司在3D数字化应用端进行探索的同时，对3D打印技术人员、激光技术人员、意造互联网技术人员进行了调整和整合，并引进了3D数据采集重构、互动等方向的技术人才，建立了“3D数字化技术中心”，打造3D数字化应用的强大技术服务能力。另，考虑到3D数字化应用到各行业、各领域离不开移动互联云计算、大数据、人工智能方面的技术支持，为此，公司也引进了这些方面的相关技术人才，建立了“移动互联人工智能技术中心”，打造AR/VR数字显示技术在各行业应用的技术开发能力，为公司以3D数据为主线实现跨界整合提供良好的技术基础。

同时，管理层还认为，未来的竞争将不仅仅是在一个业务点上的竞争，而是公司所处的生态间的竞争，新兴业务更是如

此。因此，公司在新兴业务经营拓展的思路，将以3D数据为基础，通过建立的3D数字化应用技术中心，从技术出发，整合资源，快速地拓展到各行业。则：1、在金运互动传媒经营上，首先重点针对B端品牌广告主开展广告营销服务的广告业务，将3D打印、AR/VR、3D互动显示、大数据、人工智能在品牌广告主的广告营销活动的展览展示广告业务中打通开展，为广告主提供从2D到3D、从虚拟到实物、从静态到互动、从被动到自传播、从线下到线上的全方位展览展示广告营销解决方案。2、在金运数字技术经营上，3D互动显示、AR/VR的应用开发方面将立足于3D应用技术的积累，紧盯市场需求，联合行业资源者，采取多种形式的合作方式开拓行业应用，通过多行业多应用的开发，最终构建大规模的3D数据库，构建3D互动显示、AR/VR应用小生态体系。3、对于激光板块的智能制造业务，采取“精工制造”策略，深入市场，以用户为中心，摸清需求，鼓励团队静下心来，以匠人的心态打磨好产品，构建持续的竞争能力。4、在用人方面，公司推崇平台文化，让有用之才在公司平台上得以最大限度地自由发挥。公司将根据业务发展情况适时启动各项人才激励计划，充分发挥上市公司的优势，使公司能够多选人才，用好人才，留住人才。5、在外延式发展方面，公司将根据自身的规模、赢利能力及业务方向，在强化内生能力和技术能力的同时，继续寻求外延式发展的机会。

（1）金运互动传媒主要工作及成果：

公司全资子公司金运互动传媒成立以来，广泛地引进了广告行业的资深运营管理、创意策划、市场销售等方面的人才，组建起一支既能应用AR/VR技术进行创意策划，又能借助传统广告渠道和经验进行市场营销的新形式的广告队伍。通过几个月的调研和准备，现已精确地确立了互动传媒在广告领域的市场定位——一家专注利用AR/VR高科技为广告主提供品牌营销全方位解决方案的公司，并在广告领域利用公司已掌握AR核心云识别技术开发出一整套适合于品牌广告主和广告商应用AR作为广告传播手段的AR扫描软件工具和SDK，率先采用SaaS模式在广告行业开始推广。公司还根据广告用户的需求，为广告主提供AR创意广告同用户互动的内容展示移动互联平台——喵喵，近期也即将上线，通过该平台对广告主增值服务，最终希望打造一个专注AR广告内容的媒体平台，形成从内容的创意到发布的完整闭环体系。初建的团队在金运数字技术的AR/VR技术支撑下，结合广告行业经验和广告用户的需求，已创意制作完成几个较高质量的AR/VR自传播广告案例，并相应地准备好了系统的营销支撑资料，洽谈了一些武汉区域的广告主客户，初步达成一些意向。目前，团队工作热情高涨，对AR新兴业务的开展充满了信心。

（2）金运数字技术主要工作及成果（包括3D打印）：

金运数字技术自2015年下半年成立以来，依托于原有3D打印业务板块在3D数据处理方面的技术人才，通过整合和引进，快速地构建了既能服务于3D数据在实物方面的输出——3D打印，又能服务于3D数据在显示方面的输出——3D显示、AR/VR应用的技术队伍。通过近半年的磨合，目前，这支技术队伍对公司3D打印和AR/VR的开展形成了坚实的支撑作用。

A、3D打印业务开展情况：

（a）平台自动化系统的二期更新迭代完成

公司意造网云平台作为中国领先性的3D打印综合性平台，提供在线创意分享、模型制作、在线定制、设计师社群的多维度3D打印生态体系。上半年，意造网自动化系统完成二期更新迭代，整体提升报价速度和报价精准度，成为集3D模型上传、数据自动修复和在线下单功能的专业3D打印自动报价系统。用户最快10秒获取报价并同步完成对模型的修复，可免费及时的检查模型设计和修复漏洞，选择合适的材料后即可下单生产。通过自动化报价系统实现平台的全自动化、全智能化与全球化发展，将成为拥有中国定制化产品最强交付能力的专业平台，从而逐渐消除生产与用户的地区差。

（b）进一步延伸应用领域

公司报告期内开始延展3D打印领域应用，包括拓展在工业和文化创意领域的细分行业的3D打印应用，帮助汽车厂商打印汽车零部件，例如内饰、后视镜、格栅、标志等等，满足汽车个性化定制化需求，有效提高生产效率，缩短上市周期，提升行业水平。如今越来越多的设计师使用参数化软件和3D打印技术，将传统工艺难以生产的复杂多变的造型打造出来。意造网为设计师们提供了3D打印平台，为设计师们提供丰富的材质，保证品质和合理的价格，给设计师们更多创意展示空间，同时扩充了意造网在线商城品类和商品，给消费者更多选择展现个性自我。

(c) 移动端应用扩大平台受众范围

意造网手机版本上线，将意造网PC端的案例与功能延展到手机版本，提升了移动端的用户体验，为用户提供多领域专业的3D打印服务、设计工程解决方案及行业应用解决方案，全面覆盖包括灯饰、建筑、医疗、牙科、交通、工业、教育、消费产品、珠宝、文化创意、航空航天、国防、游戏手办、毕业设计、动漫玩偶、定制礼品、定制家居、个性化设计等18个行业领域的3D打印应用解决方案。手机版本界面更加简洁，功能使用更加便利，及时与客服在线咨询，提供移动端线上咨询与交易平台，更好地服务于移动端的用户，寻找新的业务增长点。

(d) 继续加强3D打印教育项目

公司针对3D打印教育领域的项目发展顺利，逐渐增加全国教学点，并为学校、培训机构提供"从创意到创造"全套K-12教育解决方案，包括3D打印、VR虚拟现实和机器人教育；其强大的科技体验流程真正把少儿创意教育带入生活，获得专业人士和消费者的一致好评。方案包括全套VR仿真、培训、网络平台、互动式个人化的参与创作和教学课程包以及创新科技的应用等。个性化的三维设计和教学体验提供最前沿的采集和触摸技术，成熟的集成式解决方案替代并补充传统教学方法，让学生可以在娱乐中玩出创意，在沉浸式教学中学习新知。这些都用来在日常课堂、兴趣班、文化宫、商场、素质教育中助力"创造未来"。

B、3D显示、AR/VR业务开展情况：

3D互动显示、AR/VR技术的应用，近一、两年来行业呈现快速发展的趋势，应用领域极为广泛，但早期的应用商业模式均处于探索阶段，赢利模式并不明朗。为此，公司决定以技术服务的形式同多种资源提供方（渠道、人才、资金等方面）进行全方位的联合，形成以开发项目为着力点，共同经营3D显示、AR/VR在各行业应用的局面。这种拓展模式既可保证公司的现实收入（开发项目技术服务费），又可满足公司广泛拓展应用获取长久持续收入的需求（项目共同经营、持续赢利的分成）。目前，已开发和正在开发的项目有：1、为定制行业开发的“发现定制”APP项目（3D显示模块、人工智能等方向应用）；2、为商圈引流促销而开发的“红包精灵”APP项目（AR应用）；3、为全行业提供营销服务的数字资料SaaS服务系统（AR/VR、3D显示、360度全景应用）；4、为旅游行业开发的B2B2C“足迹相册”SaaS服务系统（大数据、人工智能方向应用）；5、为房地产行业开发的“在家看房”B2B2C的SaaS服务系统。

(3) 激光智能制造主要工作及成果：

报告期内，激光板块按照年度经营目标，围绕公司“金运+数字技术应用生态系统”平台战略，根据宏观经济形势及市场变化，主要从市场需求、技术创新、促进营销三个方面协作展开工作，以进一步开拓市场和整合行业。

A、深入市场透析需求，针对性提供解决方案

报告期内，公司管理层与技术人员一起拜访了亚洲运动成衣制造龙头企业在孟加拉国的10万人级别工厂、在欧洲学习访问了意大利和德国的现代技术加工中心。访学及跟进促使公司能把握未来个性化、定制化及智能化制造中对于激光设备的需求要求，有利于保持和增强激光方面的市场实力。

B、加快技术创新，用创新开拓市场

经过5年的实践与研发，公司全资子公司金运唯拓激光率先开创了管材切割的新局面。切管机产品P2060自问世以来得到全球客户的认可与青睐。2016年5月，唯拓激光再次推出了P2060配套的自动上下料系统，相比传统加工可以节省6-8套加工设备，5-6名操作人员，完美的为传统管材加工产业做好了转型规划。此外，金运唯拓激光继2015年攻克了3KW高功率激光切割系统后，与2016年4月再次突破4KW大关，同时，切割速度突破100M每分钟，加速度突破1.2G，而且，最新机型采取了全机械机构的爬坡交换台系统，交换速度大大提升。创新技术的产品已得到用户和市场的认可。

报告期内，公司研发部门正式发布“人机互联1+N模式”的测试版本，此模式将为工厂数字化管理，无人车间的改造奠定坚实的基础。

C、加大市场推广，维护及促进销售

报告期内，公司先后参加了2016届Texprocess Americas (美国缝制设备展)、2016届越南纺织机械展、四年一届的德鲁巴国际印刷及纸业展览会、广州国际鞋类、皮革及工业设备展览会等行业内知名的展会，一面与主要用户互访，一面开拓不同区域和行业的激光设备市场。

激光业务继续贯彻以“智能化，自动化，数字化技术改造传统产业”的目标，坚持“精工制造”的发展方针，通过紧贴市场需求和发展方向，以创新为驱动，为行业提供行之有效的变革性解决方案，从而逐步深度拓展行业内市场。

报告期内，公司营业收入8657.05万元，较上年同期减少6.79%；营业成本5379.55万元，较上年同期减少8.47%；公司销售费用1301.25万元，较上年同期减少5.59%；管理费用1129.11万元，较上年同期减少21.22%；归属于母公司所有者的净利润563.33万元，较上年同期增加4.66%。

截至本报告期末，公司总资产47010.93万元，归属于母公司所有者权益28349.02万元，负债总额12272.64万元，资产负债率26%。

(2) 报告期公司主营业务是否存在重大变化

是 否

(3) 报告期公司主营业务的构成

占比 10% 以上的产品或服务情况

适用 不适用

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分产品或服务						
X-Y 轴系列	14,875,079.88	11,534,268.07	22.46%	-13.06%	-2.01%	-28.02%
振镜及雕花系列	9,974,097.83	6,402,960.12	35.80%	-49.46%	-42.53%	-17.77%
裁床系列	11,538,969.58	4,275,405.21	62.95%	37.82%	13.82%	14.18%
金属激光系列	35,236,215.63	26,029,044.37	26.13%	23.34%	20.49%	7.18%
3D 打印及其他	8,209,025.73	3,503,843.08	57.32%	-43.77%	-62.84%	61.87%
合计	79,833,388.65	51,745,520.85	35.18%	-9.68%	-10.32%	1.33%

(4) 是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

(5) 报告期营业收入、营业成本、归属于上市公司股东的净利润总额或构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

4、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

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) 合并报表范围发生变更说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

(4) 董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用 不适用

武汉金运激光股份有限公司

法定代表人：梁萍

2016年8月25日