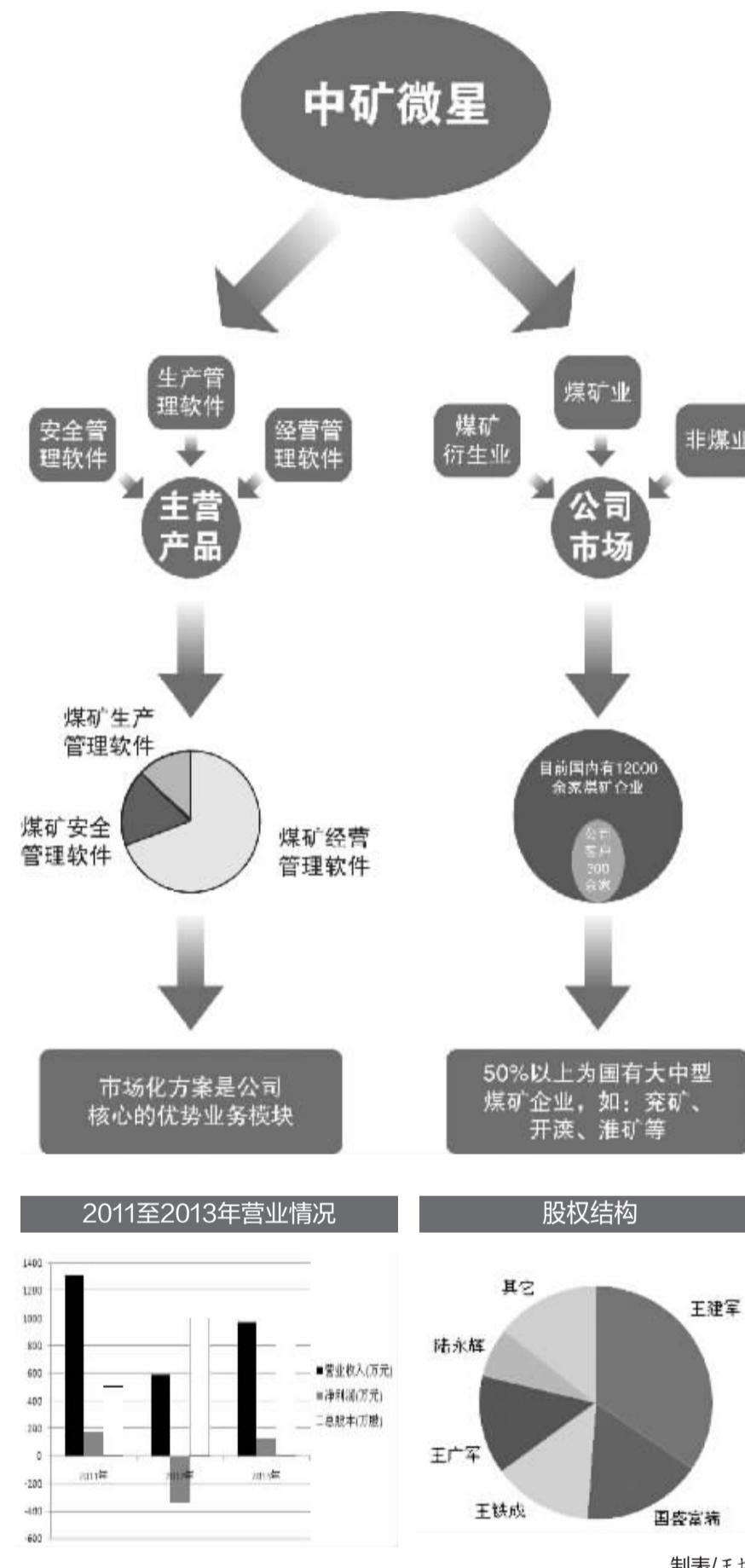


新三板公司和沪深上市公司有所不同,比如规模小、受关注度低、公开资料和报道不多、投资者主要是机构等等,所以需要我们更专业、更客观、更全面的报道,以帮助广大投资者了解新三板公司。中矿微星是徐州第一家新三板扩容后的挂牌公司,中国证券报记者近日到该公司进行了实地调研,采访了公司董事长、总经理、技术总监,也采访了承担公司挂牌业务的东吴证券徐州分公司、中矿微星唯一机构投资人国盛投资、公司客户等相关单位的负责人,以期从多角度客观地透视公司。

煤市低迷反成业务扩张助推器

中矿微星:“精益化管理”撬动煤炭信息化市场

□本报记者 朱向军 王小伟 王博



王广军(右一)接受本报记者专访

公司面对面

在专业化中寻求升级

中国证券报:世界著名互联网投资人尤里·米尔纳十分看重创始人的品质,特别是科技公司,认为创始人是公司的基因。董事长如何评价你自己和创始团队?

王广军:公司能做到今天,主要靠的就是创始人团队,其特质可以用专注、执着、精益来概括。团队十多年始终专注于推动煤矿企业管理信息化建设,即使在最困难的2007、2008年,我们从家里筹钱支付职工的工资,都没有产生任何放奔的念头。

目前来看,中矿微星一直以拥有一流的开发团队而自豪。一方面,公司创始人王建军本身就是煤矿专家,对煤矿信息化行业有深刻的理解和丰富的经验;另一方面,公司的管理及研发团队成员大多来自于煤矿及软件交叉领域,对煤矿信息化行业很熟悉,且团队成员有活力,有激情。

公司有1/3以上的人员从事研发,这些技术人员主要进行驻地研发,以保证从第一步开始就对客户需求进行有效把握。所以我们研发的产品才称得上“煤矿精益管理系统”。

中国证券报:公司在未来产品升级中有哪些考量?

王广军:首先,从软件业务应用层次上我们正打算进一步完善我们已有的集团决策层、厂矿资源配置层和监控集成层的三层一体化解决方案。

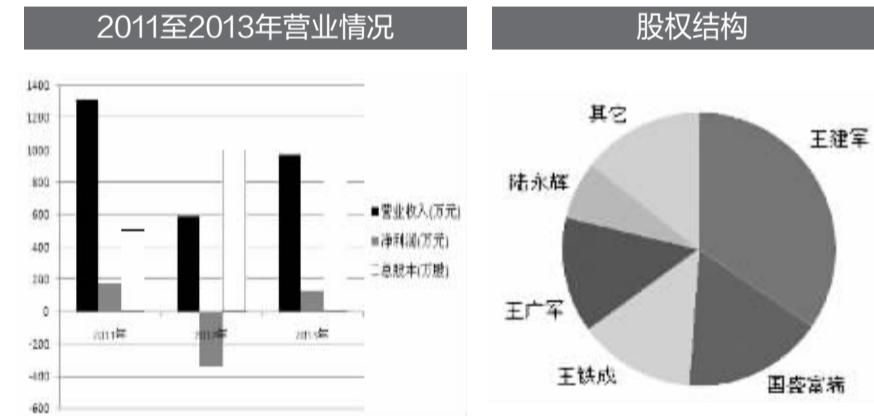
其次,从软件业务流程层次上下一步开始专注于煤矿专业版的生产设计软件和项目管理软件研发。结合原有产品体系,从而打造煤矿设计、预算、资源配置、项目协调和结算的全过程管理软件体系。

再次,在业务创新上,针对业务系统的用户友好度,我们提出了嵌入式BI的业务抽象设计理念,打破原有基于元数据和单据的操作模式,给客户带来更加智能化的软件操作体验;我们还基于大数据相关技术开始了一些业务创新的研究,例如分析人员走动与安全隐患的智能预警分析等类似的研究。

国盛投资控股公司:国盛富瑞是国盛投资控股有限公司的子公司。国盛投资不是一般的PE,而是代表政府,资金来源于市财政局。投资公司不是为了收益,而是为了扶持,对于徐州市上新三板的优秀公司,我们都要投资。

中国证券报:中矿微星对引进投资者如何考虑?最近有没有准备定增的新项目?

王广军:公司目前发展态势良好,从正式挂牌以后,已经有多家投融资机构前来洽谈,公司的主要客户群体是煤炭行业,希望投资者对煤炭行业比较熟悉,这样合作更能发挥行业优势,实现产品、市场双向拓展。公司最希望的是引进合作者,比如大的软件公司。他们做通用的,我们做煤炭精细的,与其强强联合。目前公司资金还比较充裕,暂时还没有定增的计划。



制表/王博

名词解释

ERP, 其全称是Enterprise Resource Planning (企业资源计划系统), 是由美国Gartner Group公司于1990年提出的一种面向供应链的管理思想。指建立在信息技术基础上, 以系统化的管理思想, 为企业决策层及员工提供决策运行手段的管理平台, 是广泛应用于各行业进行物质资源、人力资源、财务资源、信息资源集成一体化的企业信息管理系统, 是实现企业信息化的重要手段。

经营

整体来看, 中矿微星从2010年开始步入业绩发展快车道, 公司当年销售收入从2009年的200余万元跃升至2010年的1200万元, 并在2011年继续保持了10%的增速。2013年实现营业收入971万元, 同比增长64%, 归属于母公司股东的净利润为133万元, 同比增加139%。

但2012年却成为中矿微星近年来业绩的低谷, 公司全年营收不足600万元, 亏损340万元。

“2012年煤炭价格开始出现下跌, 但是不少煤炭企业仍然认为煤市只是正常波动与震荡, 并非拐点到来, 因此并不

2015年有望迎来业绩爆棚季

会考虑从管理上去节约成本, 反而开始压缩信息化开支。因此, 公司软件产品市场在当年出现较大幅度下滑。”王广军对记者分析说, “但是现在所有煤炭企业都已经认识到, 煤炭行业的拐点到了, 于是不少煤炭企业开始再度重视向管理要效益, 公司产品和市场开始迎来春天。”

风险

虽然对煤矿管理软件业务前景看好, 但中矿微星在发展中会面临诸多不确定性, 运营模式成为中矿微星经营中不得不面对的风险。

根据王广军介绍, 公司软件产品在销售前通常先需要到客户方进行调研与开发, 不少产品还需要先由客户试用一定周期再进行结账付款。这就有助于公司带来较大的应收账款比例。

此外, 煤炭行业的波动风险也将直接导致公司盈利水平的震荡。若煤炭行业本身受国家政策影响, 市场需求变化, 则将对公司的业务产生不利影响。

王广军的对策就是一方面加大现有技术服务的附加值, 另一方面准备继续在煤炭行业中深挖市场, 做精做细现有市场的基础上, 继续开拓新的销售领域和范围。

公司开拓业务方面面临着诸多强大的竞争对手, 这成为公司面临的另外一个挑战。国内外知名大软件公司巨头的市场份额都比中矿微星要大很多。

依靠差异化险为夷

使用等因素影响导致煤炭行业不景气, 煤矿企业对信息化建设的资金投入必将减少, 从而会对本公司的业务产生不利影响。

王广军的对策就是一方面加大现有技术服务的附加值, 另一方面准备继续在煤炭行业中深挖市场, 做精做细现有市场的基础上, 继续开拓新的销售领域和范围。

公司开拓业务方面面临着诸多强大的竞争对手, 这成为公司面临的另外一个挑战。国内外知名大软件公司巨头的市场份额都比中矿微星要大很多。

公司最不害怕的就是国外巨头。”王广军补充说, 其因软件销售主要采用自上而下的形式, 其范围包括财务、物资管理和销售软件等, 而像生产计划管理、预算管理、结算管理、班组核算、内部市场化管理、周转材料管理、矿车管理等细分部分并没有涉

及, 这些细分市场将是公司未来核心发展的所在。

另一方面, 在煤炭行业低迷情况下, 这些巨头不会专门投入人力财力进行煤矿生产管理软件的研发与生产, 加之煤矿开采和生产条件较为艰苦, 成为进入煤炭管理软件的门槛。”

“公司最不害怕的就是国外巨头。”王广军补充说, 其因软件销售主要采用自上而下的形式, 其范围包括财务、物资管理和销售软件等, 而像生产计划管理、预算管理、结算管理、班组核算、内部市场化管理、周转材料管理、矿车管理等细分部分并没有涉