

继2018年首次上市申请终止后，文华财经再度开启上市之旅。

近期，上海文华财经资讯股份有限公司（以下简称“文华财经”）的IPO申请获深交所受理，拟登陆创业板。此次上市，公司计划公开发行人不超过1334万股，募集资金约6.52亿元，分别投向于云端量化投资软件开发设计项目、新一代资管系统开发项目、研究院建设项目以及补充流动资金。

作为国内期货市场最大的交易软件，曾占据97%市场份额的文华财经一直是投资者的首选，不过就在2020年初，众多期货公司“集体下线”文华财经软件产品，一度让其陷入困局之中，尽管事件已经落幕，但也揭露了公司经营潜在的痛点。

## 1

### 市占率高达90%

文华财经发家史最早可以追溯到1996年。一开始，创始人尚守哲想进军证券市场，但由于大智慧、指南针等众多炒股信息软件已占据市场大部分份额，尚守哲便把目光转向期货软件信息服务这一空白市场。

不到3年的时间，1999年文华财经在大连推出INTERNET期货行情信息系统，开始为期货投资机构和个人提供服务，成为了中国第一个通过互联网提供专业期货行情信息的公司。

2000年之后，文华财经在期货软件市场可谓是如鱼得水，与大商所、上海商品交易所、郑商所相继签署信息转发授权协议，并且与中粮、北亚等期货公司先后签约。

随着文

华财经软件的

使用率不断上升，公司逐渐

坐上行业“一哥”的地位。

2009年，其产品

在期货领域的市场覆盖率就已超过90%，

选择文华财经的期货公司达到150多家，用户数突破70万。

自成立以来，文华财经在融资过程中亦获得谱润投资、兴富资本等5名私募基金投资方青睐，处于公司前十大股东之中。招股书显示，创始人尚守哲直接持有公司64.35%股份，并

通过大连经一、上海经一间

接控制公司13.95%股份，合计控股78.3%

，为文华财经第一大股东及实际控制人。除尚守哲外，持股9%的大连经一、持股4.97%的苏州中新位列第二、三。

### 文华财经主要财务数据

项目	2020年 12月31日 /2020年度	2019年 12月31日 /2019年度	2018年 12月31日 /2018年度
资产总额(万元)	30,974.35	28,281.26	21,100.15
所有者权益(万元)	21,210.02	17,632.56	12,259.27
资产负债率(%)	31.52	37.65	41.90
营业收入(万元)	19,207.84	20,992.73	13,406.49
净利润(万元)	7,577.47	7,843.68	4,580.06

从盈利水平上来看，文华财经主营业务毛利率常年保持在70%以上，其中衍生增值软件服务的毛利率更是高达90%以上。



中金所 1 号会员

返回首页 | 网上营业厅

金融期货 商品期货 期权业务 资讯快递 研究报告 资产管理 投教中心 业务中心 公司之窗

### 关于落实穿透式监管相关要求的风险提示

尊敬的投资者：

根据《期货公司监督管理办法》（证监会第155号令）、《关于进一步加强期货经营机构客户交易终端信息采集有关事项的公告》（证监会公告〔2018〕27号）、中国期货市场监控中心发布的《期货公司客户交易终端信息采集及接入认证技术规范》以及各期货交易所于2019年11月20日发布《关于落实穿透式监管相关要求的通知》的相关要求，期货公司需开展交易终端认证、中端代理软件管理和认证、防止客户信息泄露等工作。

近期，我司对采用中端代理模式的交易软件进行了排查与整改。我司会将符合监管要求且不存在争议的交易软件列示在我司官网下载专栏（<https://www.gtjaqh.com/download.html>）下，供投资者查询或下载。对于手机移动端交易软件，推荐投资者使用国泰君安期货APP、指尖赢家APP、咏春go手机版。

图片来源：网络

遭遇期货公司集体抵制的原因，是其操作系统不符合“穿透式监管要求”。

所谓“穿透式”的监管要求，是指客户通过交易终端软件下达交易指令的，期货公

司应确保客户下达的交易指令直达其信息系统。而与其他交易软件有所不同，文华财经的交易终端不是直接将指令报送给期货公司，而是先通过文华的服务器中继，再由文华将指令发送给各期货公司。

也就是说，文华财经不仅拥有巨大的客户流量，同时也掌控着庞大的客户基本信息和交易经济数据

。这带来的隐患风险不容小觑，一方面，作为第三方商业公司，存在期货信息安全隐患较大；另一方面，期货公司无法对软件商所代理发出的指令信息进行事实审核，会存在一定的法律纠纷及管理风险。

在此期间，文华财经虽曾提出三种整改方案，但未获得全部期货公司的认可。

期货市场虽与证券市场同为金融体系中重要的组成部分，但期货公司利润低，整个行业的总体利润，还未能达到一家龙头券商利润，在一定程度上，期货公司也存在成本压力。

而此次升级，文华财经提出需期货公司增加部署本地服务器，相当于将相关软件改造升级的费用转嫁于期货公司，导致双方在费用支付方案存在争议。加上此前，文华财经开始向终端用户收取费用，且连年增加期货公司的软件使用费用，对其存在一定意见。



图片来源：网络

“起于收费，归于免费”的这场闹剧虽已落幕，但在此过程中，文华财经的系统架构和商业模式显露，对其造成的影响还未得到缓解。

目前提供软件服务的供应商很多，有以行情分析为主的，也有以交易执行为主的，论技术而言，文华财经不能说有多么先进，而其优势更多在于前期积累的用户群体以及培养的用户习惯粘性。

就在期货公司与文华财经“分手”之际，多家交易软件供应商通过积极宣传不断抢占市场，也有期货公司趁机推出自家开发的APP交易软件。这对文华财经市占率造成一定挑战。截至2020年末，文华财经已与国内135家期货公司合作，占国内期货公司总数的90.60%，较上次IPO申请时提到的97%的市场占有率有所下滑。

### 3

### 小结

在金融科技不断发展的趋势下，提供符合监管要求又方便投资者使用的金融交易软件层出不穷，且产品之间差距较

小。文华财经虽是国内最大的期货交易软件，

得益于用户使用习惯产

生粘性的先发优势，占据领先地位。

但作为IT服务商，公司所提供的产品并不具有独创性，在市场竞争加剧的背景下，难免会面临客户流失的风险。

要知道，

行情走势与软件无关，投资

者不会执着于某一个软件。长远来看，公司

将目光专注于更为细化精准的交易

软件才是王道，同时，如何维护与期货公司、投资者之间的关系也很重要。