

山东康威通信技术股份有限公司

Shandong Contact Telecommunication Co., Ltd.

康威通信



证券代码： 833804

2015年度报告摘要

二〇一六年三月

山东康威通信技术股份有限公司 2015年度报告摘要

一、重要提示

(一) 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊登于全国股份转让系统公司指定信息披露平台 (<http://www.neeq.com.cn>或<http://www.neeq.cc>)的年度报告全文。

(二) 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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

(三) 本公司第二届董事会第二十三次会议、第二届监事会第十一次会议审议通过了公司年度报告，公司全体董事、监事均出席会议并表决，没有董事、监事、高级管理人员对本报告内容的真实性、准确性和完整性无法保证或存在异议。

(四) 本年度财务报告经瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具标准无保留意见的审计报告。

(五) 公司联系方式

董事会秘书或信息披露负责人	王贵焕
电话	0531-88883511
传真	0531-88883611
电子邮箱	cantwell@contactcom.cn
公司网址	www.contactcom.cn
联系地址	济南市高新区舜华路 1 号齐鲁软件园创业广场 F 座 A203
邮政编码	250101
公司指定信息披露平台的网址	http:// www.neeq.com.cn
公司年度报告备置地	公司董事会办公室

二、主要财务数据和股东变化

(一) 主要财务数据

项目	本报告期末	上年度期末	本报告期末比上年度期末增减
总资产(元)	223,467,742.78	166,305,663.46	34.37%
归属于挂牌公司股东的净资产(元)	91,121,705.61	77,126,011.58	18.15%
营业收入(元)	104,670,523.82	84,239,708.90	24.25%
归属于挂牌公司股东的净利润(元)	13,995,694.03	8,195,685.34	70.77%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润(元)	9,793,421.73	4,287,649.53	128.41%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-8,661,646.07	2,612,363.11	-
加权平均净资产收益率	16.64%	14.23%	-
基本每股收益(元/股)	0.31	0.20	55.00%
稀释每股收益(元/股)	0.31	0.20	55.00%
归属于挂牌公司股东的每股净资产(元/股)	2.02	1.71	18.13%

(二) 股本结构表

单位：股

股份性质		期初		本期变动		期末	
		数量	比例			数量	比例
无限售条件股份	无限售股份总数	27,764,908	61.70%	-6,013,069	21,751,839	48.34%	
	其中：控股股东、实际控制人	6,910,708	15.36%	-47,828	6,862,880	15.25%	
	董事、监事、高管	5,745,031	12.77%	1,198,556	6,943,587	15.43%	
	核心员工	0	0.00%	0	0	0.00%	
有限售条件股份	有限售股份总数	17,235,092	38.30%	6,013,069	23,248,161	51.66%	
	其中：控股股东、实际控制人	16,810,052	37.36%	2,282,828	19,092,880	42.43%	
	董事、监事、高管	17,235,092	38.30%	2,535,707	19,770,799	43.94%	
	核心员工	0	0.00%	0	0	0.00%	
普通股总股本		45,000,000	-	-	45,000,000	-	
普通股股东人数		20		5	25		

(三) 前十名股东持股情况表

截至报告期末，公司股东总人数为 25 人，其中法人股东 6 名，自然人股东 19 人。

序号	股东名称	期初持股数(股)	持股变动(股)	期末持股数(股)	期末持股比例%	期末持有限售股份数量(股)	期末持有无限售股份数量(股)
1	杨震威	6,905,019	2,435,000	9,340,019	20.76%	6,740,019	2,600,000
2	姜理远	9,364,401	-200,000	9,164,401	20.37%	6,873,301	2,291,100
3	王伟	2,503,682	0	2,503,682	5.56%	0	2,503,682
4	李少辉	2,047,994	0	2,047,994	4.55%	1,535,996	511,998
5	吴建冬	2,047,994	0	2,047,994	4.55%	1,535,996	511,998
6	慕瑞嘉	2,047,994	0	2,047,994	4.55%	1,535,996	511,998
7	安徽汇智富创业投资	2,003,682	0	2,003,682	4.45%	1,335,788	667,894
8	聊城泰诚投资咨询有限公司	1,602,356	0	1,602,356	3.56%	0	1,602,356
9	孟光辉	1,502,209	0	1,502,209	3.34%	0	1,502,209
10	吉朋松	0	1,499,264	1,499,264	3.33%	0	1,499,264
合计		30,025,331	3,734,264	33,759,595.00	75.02%	19,557,096	14,202,499

前十名股东间相互关系说明：
姜理远、杨震威、吴建冬、李少辉、慕瑞嘉、曹义良共同签署《一致行动协议》，姜理远、杨震威、吴建冬、李少辉、慕瑞嘉、曹义良共同为康威通信的控股股东、实际控制人。除此之外，前十名股东之间不存在关联关系。

三、管理层讨论与分析

(一) 商业模式

康威通信是一家专业的电力地下管网在线监测及控制系统高集成度解决方案提供商，公司主营业务涵盖电力、市政、水利、专网通信、监狱等行业，并积极推进“智慧城市”、“海绵城市”、“综合管廊”、物联网、移动互联网等领域的信息化建设，提供国内技术领先的行业在线监测监控和信息化整体解决方案。产品系列涵盖城市地下空间在线监测系统，数字化监狱管理系统，中小型水库及水雨情监测系统等。在国内拥有包括国家首脑机关、各省市政府部门和供电公司等在内的大量优质用户。

公司先后通过了 ISO9001 质量管理体系认证、OHSAS18001 职业健康安全管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、ISO20000 信息技术服务管理体系认证、CMMI3 级认证等行业管理认证资质，获得了信息系统集成及服务二级资质、电子

与智能化工程专业承包二级资质、山东省安全防范工程设计施工一级单位、防爆、消防产品生产许可证等多个重要的行业从业资质。

康威通信始终坚持以自主研发为导向，重视技术的创新和产品的研发，拥有授权专利 151 项，其中发明专利 39 项，拥有计算机软件著作权 65 项，通过了多项山东省科技厅的科学技术成果鉴定，其中总线复接式超远程多信道共缆馈电载波通信技术、非接触取电及能量收集微功耗管理技术、环路自愈式高精度纳秒级授时系统、吊轨式重型智能巡检机器人、轻型轨道监视消防机器人等技术，为公司技术创新和可持续性发展奠定了坚实的技术基础。

公司收入来源主要包含但不限于销售设备、系统集成、技术服务及维保服务等收入。其中 2015 年的维保服务收入，取得了一定的成绩，也为公司带来了新的收入增长点，公司与用户的紧密性得到了进一步加强。

经过多年的运营，贴合企业发展状况和切实需求，公司形成了一套成熟的研发模式、生产模式、销售模式、工程管理模式、质量管理模式、服务模式等。

报告期内公司的商业模式无重大变化。

（二）报告期内经营情况回顾

公司管理层按照年初的部署，报告期内各项工作围绕“高效”和“服务”两个总体目标展开，稳中求进，步步为营，逐步打造以“技术、市场，管理和服务”为核心竞争力的，提升公司的整体抗风险能力。本年度，公司在产品和服务的发展方向是坚持一横一纵的战略，取得了初步的成效。一横：地信通品牌的推出及服务内容的确立，奠定了全面拥抱移动互联的基础；一纵：在所属专业领域做了大量基础工作，确保我们对行业用户的需求理解更精准，专业的触角也下探的更深，在技术层面，公司依然是竞争对手模仿的主要目标。

在高效方面围绕“绩效与管理并重”开展各项工作，主要包括：绩效方面：本年度的绩效考核工作取得了阶段性的成果，通过抓绩效，提升公司整体运行效率。目前绩效考核已经在市场、研发和工程几个核心部门得到了实施；管理方面：随着一系列新业务流程的全面展开，公司对项目调度、物料采购、工程施工、质量管理等产品交付过程中的多个关键环节进行了有效把控，产品与项目的完成质量进一步提升。工程施工过程管理中推出一体化安装，解决了困扰多年的痼疾，虽然这一举措对生产部提出更高的要求，大大增加了生产环节工作量，但为施工一线的工程部门提供便利，减轻了前线员工的工作压力，缩短了施工周期，提高了系统稳定性。使公司整体运转得更加顺畅，提升公司整体协同能力。服务的基础是领先的技术优势和一流的产品质量，在服务方面，公司做出了一系列有效举措，包括加强维保服务、运营服务和实现日常服务的手机化等重点工作。维保服务方面：公司在多个地市推出了驻地维保服务，取得了一定的进展，进而提升了公司的客户满意度，增大与客户之间的粘性；运营服务方面：公司以有偿专业服务的方式，为甲方提供专业设备及一揽子增值服务。智能手机服务：将日常服务业务的手机化，结合行业用户特点，将繁杂的监控平台业务移植至智能手机，监控软件以 APP 的方式进行定向推送，利用实时定位功能，与客户进行良性互动。

公司经营业绩继续保持稳步增长，继续坚持将成熟的产品技术不断向相关行业领域的派生。在保持传统业务稳健发展的基础上，发挥自身优势，积极开拓新产品、新市场，大力探索公司持续发展、持续盈利的新利润增长点，为公司保持平稳健康可持续发展奠定了基础。目前公司新推出的轻轨机器人、低成本井盖、周界预警雷达、地音探测等系列创新产品，在市场推广方面均取得了不同行业用户的认可。报告期内，公司在项目研发管理、质量保证、施工能力等方面获得了多项认定，通过了IS020000信息技术服务管理体系认证、电子与智能化工程专业承包二级资质的认证，取得了防爆、消防多项产品生产许可证。同时获得了山东省企业技术中心、山东省工程实验室的认定，进一步提升了公司创新平台的综合实力。公司发挥优势资源，自主创新抢先机，在多项关键技术的攻关项目均取得了一定的突破，并且随着“地信通”产品的逐渐成型，对原有基础技术时间轴定位进行整合调整，逐步形成新的技术核心，取得了阶段性的成果。在不断技术创新的基础上，公司还进行了后续的知识产权保障，申请了54项专利，其中发明专利28项，获得计算机著作权证书13项。同时公司注重现有技术和预研技术在各专属行业的通用性、兼容性，做到最大程度的技术通用和动态配置，不同领域应用可以在短时间内实现转化部署，以此为基础，可以将产品应用领域进行横向扩展。

报告期内公司成功挂牌新三板，使公司在规范管理方面有了进一步的提升，借助资本市场拓宽了公司的融资渠道，也为公司的业务发展带来新的业务空间。

（三）竞争优势分析

公司成立至今一直致力于面向电力、市政、水利、通信、监狱等领域提供系统解决方案，测控技术至今已有 10 多年的发展历史，重点开拓城市地下管网和入地电缆监控市场，走专业细分道路。公司主导产品为地下高压电缆网运行安全集控系统，该系统 2007 年成功部署北京供电公司电力隧道井盖监控子系统，从单一的“井盖监控”子系统，逐步发展成为“多合一”的监控架构。通过北京供电公司的示范效应，康威的技术路线与监控理念已得到他省市的供电公司的认可和肯定，并成功辐射到国内 30 余城市共计实施 2000 公里以上的地下管网监控和 6000 公里以上的入地电缆监控，并在一些重要项目中担当电力安全防范任务。

1、技术和研发优势

针对各专属行业领域及客户需求，公司不断自主研发多种应用子系统，在统一服务平台基础上，以多年积累的大数据样本分析及数据融合技术、理论加经验相结合的建模与数据挖掘技术为手段实现常态及故障态的连续过程监测分析和实时预警告警，并以云服务为平台，各子系统测控终端为接入点，以智能手持终端专用 APP 为媒介的 LBS 基于位置服务技术将预警信息、分析结果直接推送或下载到工作人员手机上，实现了不同岗位、不同工作内容、不同危害评估的定制化服务。同时注重现有技术和预研技术在各专属行业的通用性、兼容性，做到最大程度的技术通用和动态配置，不同领域应用可在短时间内实现转化部署。

2、人员优势

公司建立了一系列技术创新的激励机制和考核办法，努力完善技术创新环境并培养技术创新人才。核心技术人员大多数毕业于华北电力大学、山东大学、西安交通大学、中国海洋大学等国家重点院校，具备 10 年以上研究开发、项目管理经验。2007 年以来，已有四十位优秀骨干员工受到了股权、置业奖励。在各项激励措施的作用下，公司人员流失率极低，每年均不超过 5%，优秀核心员工流失率 10 年保持为 0。

3、品质优势

科学管理是产品质量和经济效益的保证，公司注重建立和完善制度、流程、定额、标准、培训等各项基础管理工作，合理配置生产要素，整体优势得到了进一步发挥。通过了 ISO 9001：2008 质量管理体系认证、OHSAS 18001：2007 职业健康安全管理体系认证、ISO 14001：2004 环境管理体系认证、GB/T24405.1-2009 信息技术服务管理体系认证、CMMI3 级认证等行业管理认证等行业管理认证。在科学管理、规范管理的基础上，公司产品品质优良，通过了行业内权威机构的严格认证检测，达到 IP68、防爆等高安全性技术指标，获得了广大行业客户认可。

4、经验和品牌优势

国内的电网、电信企业在技术选型与招投标的过程中，十分重视技术及产品的成熟度、项目实施经验等要素，经过大规模部署使用且被实践证明是稳定可靠的技术成为中标的首要参考因素。因此，本公司目前在地下管网和入地电缆的监控市场已形成了实质垄断地位。公司目前已取得的成绩和所形成的品牌优势，为公司的长远发展奠定了坚实的基础。同时公司所处行业的产品具有研发设计难度高、非标准化制造、行业准入门槛高等特点，我公司在行业内拥有较高的知名度，获得了行业市场尤其是电力行业的认可。

5、行业地位优势

行业起步较晚，地下隧道和入地电缆监控市场内具备规模化优势的企业不多，因此公司基本垄断了行业内重点典型项目，也形成了比较明显的规模化优势。重点典型项包括 2008 年北京奥运会、残奥会，2009 年国庆阅兵、济南全运会；2015 年反法西斯抗战 70 周年阅兵等。

劣势分析：

公司为典型的民营高科技轻资产企业，公司融资渠道较为单一，目前主要通过银行贷款解决融资需求。作为轻资产公司一定程度上无法满足银行的贷款抵押要求，对市场拓展和运作造成了一定程度的影响，导致具有单项合同金额大、项目执行周期较长、流动资金占用量大的项目承接能力处于劣势地位，缺乏持续的资金支持已成为制约公司快速发展的重要因。

另外，尽管公司在电力地下电缆在线监测领域已经取得领先优势，但从资产规模、收入规模来看，公司还属于中小企业，公司规模偏小，抗风险能力较弱，因此亟待进一步拓展业务领域，开发新产品，扩大企业规模，增强企业实力。

（四）持续经营评价

未来，公司将加大城市地下空间在线监测技术研发推广力度，从目前的电力行业用户占主导，逐步拓展到城市综合管廊以及市政、水、气、暖、通。城市地下管网是城市基础设施的重要组成部分，是城市规划建设管理的重要基础信息。

城市地下管线主要包括给水、排水、燃气、电信、热力、电力、工业管道和综合管沟等多个类别，日夜担负着城市能源和信息的供给，是城市赖以生存和发展的物质基础，在“物联物”、“人联物”的大物联网技术发展趋势，全面启动城市地下综合管廊建设政策的推动下，公司将借助原有技术积累优势，加快推进“超远程多信道共缆馈电载波通信技术”、“智能手持终端专用 APP 为媒介的 LBS 基于位置服务技术”、“智能机器人巡检技术”等自主核心技术的研发、升级。在城市地下空间的安全监测领域，从目前的电力行业用户占主导，逐步拓展到城市综合管廊以及市政、水、气、暖、通等领域，实现对城市地下空间的跨行业全覆盖，依托现有的成熟业务模式，地下空间固定式在线监测与流动式地下巡检机器人打造面对城市地下空间安全监测领域的全业务综合平台，并依托移动互联技术为行业用户提供增值业务。国务院总理李克强在其主持召开的国务院常务会议上，对推进城市地下综合管廊建设进行部署。至此，改善“地下工程”被官方提上改革日程。计划每年新建 8000 公里地下管廊，按照每公里 1.2 亿元投资计算，每年新增市场容量达到 1 万亿。其中在信息化方面投资按占比 3%~5% 计算，年新增市场容量也将达到 300~500 亿元人民币，市场规模可观。

依据上述的分析，公司在发展方向的拓展对持续经营能力将产生正面影响。

报告期内，公司不存在对持续经营能力有重大不利影响的事项。

四、涉及财务报告的相关事项

（一）主要会计政策、会计估计的变更

本公司本年度会计政策、会计估计无变更。

（二）前期差错更正

本公司本年度无前期差错更正。

（三）财务报告范围的变化

本公司本年度财务报告范围无变化。

（四）财务报告审计意见

本年度财务报告经瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具瑞华审字[2016]01730037 号标准无保留意见的审计报告。

山东康威通信技术股份有限公司

董事会

二〇一六年三月二十九日