

证券代码：836049

证券简称：橙红科技

主办券商：安信证券

南京橙红科技股份有限公司 2015 年年度报告摘要

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仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台(www.neeq.com.cn 或 www.neeq.cc)的年度报告全文

(二)公司董事会及其董事、监事会及其监事、公司高级管理人员对于本报告所载资料是否存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,做表述。

(三)公司全体董事对于审议年报的出席情况

(四)公司 2015 年度财务报告已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: 韩锦莉

电话: 025-68180686

传真: 025-58768219

电子邮箱: hanjinli@oraro.net

办公地址: 南京市雨花台区软件大道 106 号蓝筹谷大厦 2 栋 1201-1

二、主要财务数据和股东变化

(一) 盈利能力

单位: 元

	本期	上年同期	增减比例%
营业收入	31,087,391.64	24,916,749.89	24.77%
毛利率%	46.71%	38.54%	-
归属于挂牌公司股东的净利润	2,499,647.74	1,531,519.75	68.95%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的	2,075,591.67	-112,996.29	-1,936.87%

净利润			
加权平均净资产收益率%（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	17.73%	33.47%	-
加权平均净资产收益率%（依据归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	14.72%	-3.12%	-
基本每股收益	0.18	0.21	-14.29%

（二）偿债能力

单位：元

	本期期末	上年期末	增减比例%
资产总计	42,816,577.61	28,424,810.87	50.63%
负债总计	22,596,484.85	21,912,365.85	3.12%
归属于挂牌公司股东的净资产	20,220,092.76	6,512,445.02	210.48%
归属于挂牌公司股东的每股净资产	1.01	0.93	8.67%
资产负债率%	51.35%	75.64%	-
流动比率	1.43	0.97	-
利息保障倍数	5.11	2.41	

（三）营运情况

单位：元

	本期	上年同期	增减比例%
经营活动产生的现金流量净额	-6,796,891.00	3,681,869.04	-
应收账款周转率	1.45	1.81	-
存货周转率	30.35	121.86	-

（四）成长情况

	本期	上年同期	增减比例%
总资产增长率%	50.63%	10.31%	-
营业收入增长率%	24.77%	25.91%	-
净利润增长率%	68.95%	749.81%	-

(五) 股本情况

单位：股

	本期期末	上年期末	增减比例%
普通股总股本	20,000,000	20,000,000	0.00%
计入权益的优先股数量	-	-	-
计入负债的优先股数量	-	-	-
带有转股条款的债券	-	-	-
期权数量	-	-	-

(六) 普通股前十名股东情况

单位：股

序号	股东名称	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	刘义林	4,831,280	-	4,831,280	24.16%	4,831,280	-
2	孙彭	4,601,220	-	4,601,220	23.01%	4,601,220	-
3	上海联万创业投资中心（有限合伙）	2,914,120	-	2,914,120	14.57%	2,914,120	-
4	邵林	1,840,500	-	1,840,500	9.20%	1,840,500	-
5	张慧	1,533,740	-	1,533,740	7.67%	1,533,740	-
6	南京图米投资管理有限公司	1,533,740	-	1,533,740	7.67%	1,533,740	-
7	南京润懿炜澳投资管理有限公司	737,740	-	737,740	3.69%	737,740	-
8	邱海平	536,800	-	536,800	2.68%	536,800	-
9	谢佩君	460,120	-	460,120	2.30%	460,120	-
10	上海鑫沅股权投资管理有限公司	397,240	-	397,240	1.99%	397,240	-
	合计	19,386,500	-	19,386,500	96.94%	19,386,500	0

三、管理层讨论与分析

(一) 报告期内经营情况回顾

2015年，公司按照董事会的战略决策和工作指导要求，在稳定战略客户长期合作之外，并拓展了具有合作潜力的行业客户，在质量溯源方面、教育行业、互联社区方面的产品推广有显著提升；同时公司将研发实力集中投入到公司分时云呼叫平台和质量溯源平台的技术改进和产品完善方面，为获得客户信赖打下坚实基础。2015年公司制定的年销售收入目标为2800万元，同时软件定制开发收入占比不低于去年同期。

本年度公司实现了销售规模和盈利规模的同步增长以及业务类型的优化，较好的完成了全年经营目标，报告期内，公司实现营业收入 3,108.74 万元，较去年同期增长 24.77%，其中软件定制开发收入 8,735,695.66，占本年度营业总收入的 28.10%，较去年同期占比增长 6.44%；总资产 4281.66 万元，较去年同期增长 50.63%。

（二）公司的商业模式

公司目前为客户提供私有云服务平台的定制化软件开发服务、行业应用定制化服务、基于云服务的质量溯源系统、基于云服务上的云客服的技术开发和合作运营服务、社区网格化巡查及评估系统及合作运营服务、基于云服务的大学生实训数据化评估系统及合作运营服务等等，收入来源是软件产品的开发销售和技术服务收费。

1、采购模式

公司的采购行为主要集中在采购办公软件、系统软件、软件开发所需的工具软件、办公硬件设备、项目实施硬件设备、第三方软件外包服务等。采购的渠道为通过供应商直接采购和通过分销商采购两种方式，由于公司目前为止所采购的设备及服务均为市场常见的产品和服务类型，且公司的采购量与市场供应情况相比非常小，因此公司的采购需求能充分满足。

2、服务模式

(1)公司软件外包业务分为软件定制业务和技术服务业务，其中，软件定制业务主要通过项目外包方式向客户提供服务而获得盈利，技术服务业务主要通过人力外包方式向客户提供服务而获得盈利。具体服务方式如下：

项目外包服务，是指客户将其软件外包业务整体或部分通过项目的方式外包给公司，由公司按客户的需求搭建项目环境，并按约定的进度与质量要求将软件或服务交付给客户。

人力外包服务，是指客户将其软件外包业务中的部分工作通过人力外包的方式外包给公司，由公司提供符合客户要求的技术人员到客户的软件开发项目组中。

(2)自主软件产品销售，是指向客户销售公司已经成形的软件产品解决方案，根据客户的需求做小量的维护和调整，由公司根据客户的需求将产品实施部署到客户处，并维护运行。

3、销售模式

公司的软件外包业务及产品销售主要来自国内市场，集中在电信运营商及金融行业、制造业。公司的销售模式，主要是通过公司市场人员的销售和拓展，通过参与客户的招标并在竞争中获胜中标，获得软件外包业务的机会，或者通过销售人员与客户建立较好的合作意向，依据公司的技术能力和产品性能获得软件外包业务或者产品销售的机会。

公司在销售过程中，关注客户的需求从而为客户提供最优质的服务，注重与客户建立长期稳定的合作伙伴关系，公司通过不断提升自有技术能力和管理水平、建立高效的市场团队、加强产品和服务的交付能力、提升应对客户多样化需求的分析和研发能力，公司一直以来以“客户满意度”作为公司的指导方针，注重提升客户价值，赢得了客户群体的长期信赖，并与客户逐渐形成长期的战略合作伙伴关系。

4、公司竞争优势

(1) 区位优势

公司注册地江苏省南京市，拥有“中国服务外包示范城市”、“国家软件出口创新基地”、“国家工业化和信息化融合试点城市”等荣誉，2010年9月被工业和信息化部授予首个“中国软件名城”称号，具备良好的软件外包行业发展环境。同时，南京市地处长三角经济发达地区，既是国际软件外包的主要接包地区，也是国内软件外包的主要发包地区，区域内物流业、制造业、通信业、电力电网等领域市场基础较好，软件外包业务资源丰富。

(2) 领先的全方位全流程数据服务商

作为国内领先的数据服务商，公司创新性通过质量数据打通了生产和消费之间的互动关系，形成生产端到消费端的数据闭环。由此研发出来的云数据库服务平台，让客户可以完全基于数据来进行商业流程重构，以提高市场竞争力，适应互联网+时代的迅速发展。公司具备的技术积累优势、商业模式先发优势以及云数据库平台优势可以保证公司能持续为行业客户提供全方面全流程的数据服务，以获取稳定的收入，提高市场占有率。

(3) 产品、服务及客户优势

作为中国领先的电信服务商——中兴通讯最大的软件服务供应商，公司不但获得了连续5年的客户满意度领先，同时还在云计算和数据分析领域积累了大量的技术和行业解决方案，这为企业转型为云数据库服务商打下良好的技术基础。作为中国最大的软饮料供应商——可口可乐中国实业有限公司在国内唯一质量数据服务供应商，公司提供的质量管理平台已经在超过10个分厂上线运行，在国内软饮料领域具备标杆作用，有着极大的行业客户复制优势。作为中国电信物联网分公司最主要的软件服务商，公司提供的M2M自管理门户平台为众多基于中国电信物联网平台的物联网应用公司提供全方位的物联网运营管理和运营支持。公司在电信、农产品、食品加工等行业积累了丰富的经验和良好的行业影响力，为公司基于云数据库服务的行业应用的推广奠定了坚实基础。

(4) 人才优势

公司的核心团队成员大都拥有 8 年以上从事软件开发和互联网领域的工作经历，行业经营丰富，而且大部分管理人员都是公司培养的老员工，信任和忠诚度高，稳定性好。同时，控股股东曾经创业的公司已经通过资本市场完全退出，具备成功创业经验。公司还引进了外企高端人才，使公司在业务管理、市场营销、服务运营等方面拥有显著的人才优势。公司注重通过激励机制激发人才的工作积极性和创新能力。目前，公司约 20 位骨干员工持有公司股份，员工队伍相对稳定。

5、竞争劣势

（1）公司资本薄弱

虽然最近几年公司持续盈利，但公司资本积累仍有不足、资本实力偏弱。与大型软件企业相比，公司承担的整体解决方案项目规模较小，且由于此类项目会对公司资金构成一定占用，同时客户群体、销售规模不断扩大，但随着规模的扩大，明显受到资金约束及银行融资成本高对公司业务开拓造成的不利影响，制约了公司的快速发展。

（2）公司市场拓展需进一步提升

公司目前收入主要来自于软件外包产品服务收入，但在新客户开拓方面公司仍需加强。虽然现有客户可以为公司带来稳定的营业收入，但是公司市场营销手段的缺乏可能制约公司业绩的快速增长。虽然公司目前设立了市场营销事业部并由公司董事长刘义林亲自负责该部门业务开展，但是现阶段公司市场营销事业部仅有 2 人，公司在市场开拓力度稍显不足。

6、公司发展战略

公司发展战略是成为国内领先的基于云服务行业应用的数据平台服务商，因此在业务发展方向上，将逐步从传统的 IT 服务外包转型到数据运营服务上，以云数据库平台、行业应用数据解决方案和行业大数据中心等作为公司主要业务发展方向，不断增加技术投入，完善产品线，深入行业客户，为传统行业向“互联网+转型”提供更加便捷更加实用的“互联网+解决方案”。

（1）建立自主云数据库服务平台，为更多传统行业提供数据全流程外包服务

通过多年在云计算和大数据方面的技术积累，公司推出的基于云服务行业应用的数据平台，能全方位帮助传统行业客户快速建立数据管理云平台，以适应在“互联网+”时代下的大数据应用的高速发展，将质量和消费数据化，以实现更加精准的营销互动。

（2）打造全方位云数据库服务解决方案，让企业数据发挥更大价值

当以数据为基础的“互联网+”给传统行业带来巨大冲击时，传统企业最大的挑战就是数据整合能力。而企业的数据涵盖了从采购、生产、物流、分销、客户等所有环节和层面，传统的IT系统并不能有效管理企业具备市场价值的核心数据，公司也利用多年在数据领域所形成的数据管理和分析技术，为传统企业提供全方位的数据集中化管理平台，帮助企业建立数据资产，打通生产和消费之间的数据通道，拥抱“互联网+”的来临。

(3) 建设行业大数据应用平台

数据的价值离不开跟行业应用相结合，因此数据服务的目的最终是为了帮助企业利用数据资产获取更大的收益。公司将会跟行业应用的咨询公司合作，深度介入行业应用领域，充分挖掘和分析行业应用数据，建立行业大数据应用平台，帮助更多的行业客户能实现数据价值的最大化。

四、涉及财务报告的相关事项

(一) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估算和核算方法发生变化的说明

适用 不适用

(二) 报告期内发生重大会计差错更正需要追溯重述的说明

适用 不适用

(三) 合并报表范围发生变化的说明

适用 不适用

(四) 董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

南京橙红科技股份有限公司
董事会
2016年4月13日