

芜湖金胜电子科技股份有限公司 2016 年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 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。

1.2 无董事、监事、高级管理人员对年度报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或存在异议。

1.3 公司全体董事均出席董事会会议并审议本次年度报告。

1.4 华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告进行了审计，出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司联系方式

董秘：方侃堃

电话：0553-5968691

传真：0553-5968692

地址：安徽省芜湖市鸠江开发区万春中路（鸠江电子产业园）A座厂房二层

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元

| | 本期期末 | 上年期末 | 增减比例 |
|--|----------------|---------------|----------|
| 资产总计 | 28,482,436.78 | 28,410,662.20 | 0.25% |
| 归属于挂牌公司股东的净资产 | 25,829,351.08 | 15,729,909.25 | 64.21% |
| 营业收入 | 72,388,780.73 | 59,657,565.75 | 21.34% |
| 归属于挂牌公司股东的净利润 | 268,831.65 | 850,504.02 | -68.39% |
| 归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 | -1,251,650.34 | 190,581.22 | -756.75% |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -10,104,459.98 | -287,436.10 | - |
| 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） | 1.29% | 12.67% | - |
| 加权平均净资产收益率%（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） | -6.02% | 2.84% | - |
| 基本每股收益 | 0.02 | 0.12 | -83.33% |
| 稀释每股收益 | - | - | - |
| 归属于挂牌公司股东的每股净资产 | 2.20 | 1.50 | 46.67% |

2.2 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 | 1,300,000 | 12.38% | 3,905,000 | 5,205,000 | 44.30% |
| | 其中：控股股东、实际控制人 | 205,000 | 1.95% | 880,000 | 1,085,000 | 9.23% |
| | 董事、监事、高管 | 195,000 | 1.86% | 1,808,333 | 2,003,333 | 17.05% |
| | 核心员工 | | | - | - | - |
| 有限售条件股份 | 有限售股份总数 | 9,200,000 | 87.62% | -2,655,000 | 6,545,000 | 55.70% |
| | 其中：控股股东、实际控制人 | 4,775,000 | 45.48% | -920,000 | 3,855,000 | 32.81% |
| | 董事、监事、高管 | 4,385,000 | 41.76% | -1,708,333 | 2,676,667 | 22.78% |
| | 核心员工 | | | - | - | - |
| 总股本 | | 800 | 10,500,000 | | 1,250,000 | 11,750,000 |
| 普通股股东人数 | | 13 | | | | |

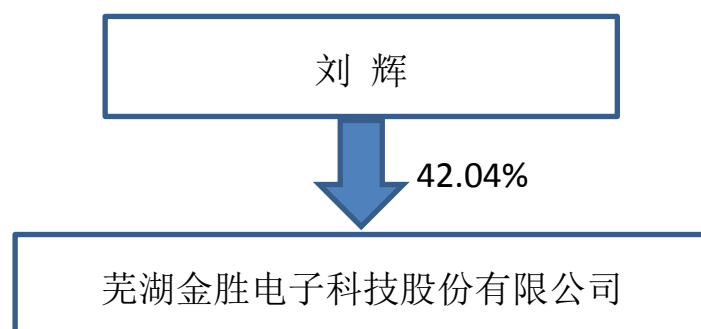
2.3 前 10 名股东持股情况表

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 | 期末持有无限售股份数 | 期末持有无限售股份数 |
|----|------------------|-----------|---------|-----------|--------|------------|------------|
| 1 | 刘辉 | 4,980,000 | -40,000 | 4,940,000 | 42.04% | 3,855,000 | 1,085,000 |
| 2 | 芜湖中科投资管理 有限公司 | 2,000,000 | 0 | 2,000,000 | 17.02% | 666,667 | 1,333,333 |
| 3 | 李盈斌 | 1,600,000 | 0 | 1,600,000 | 13.62% | 1,200,000 | 400,000 |
| 4 | 辛学所 | 900,000 | 0 | 900,000 | 7.66% | 0 | 900,000 |
| 5 | 方侃堃 | 700,000 | 0 | 700,000 | 5.96% | 525,000 | 175,000 |

| | | | | | | | |
|----|-----------------|------------|-----------|------------|--------|-----------|-----------|
| 6 | 芜湖远大创业投资有限公司 | 0 | 500,000 | 500,000 | 4.26% | 0 | 500,000 |
| 7 | 周巨涛 | 0 | 250,000 | 250,000 | 2.13% | 0 | 250,000 |
| 8 | 北京市志和众诚科技有限责任公司 | 0 | 240,000 | 240,000 | 2.04% | 0 | 240,000 |
| 9 | 杨锦生 | 0 | 200,000 | 200,000 | 1.70% | 0 | 200,000 |
| 10 | 周睿 | 80,000 | 100,000 | 180,000 | 1.53% | 135,000 | 45,000 |
| 合计 | - | 10,260,000 | 1,250,000 | 11,510,000 | 97.96% | 6,381,667 | 5,128,333 |

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系



三、管理层讨论与分析

3.1 商业模式

公司是国内较早从事固态硬盘等存储设备及周边产品的研发、设计、生产和销售的高新技术企业。公司凭借自主研发的发展策略，独特的产品设计理念，良好的品牌形象，完整的生产体系以及多层次的营销网络建立了完善的产品运营体系。

1、研发模式

公司专注于存储设备及周边产品领域，专门设立了研发部负责公司的产品研发。公司坚持以市场为导向的研发政策，研发流程主要分为三个阶段，分别是产品的研发立项、组织和实施研发以及研发成果申请专利。

第一阶段，研发立项。立项阶段是新产品研发中最重要的环节。

市场部经过广泛而深入的市场调研后，对产品的立项进行细致而透彻的分析，确定新产品研发需求并编写立项报告后向研发部提出研发申请，立项阶段完成。

第二阶段，组织和实施研发。研发部在接到市场部的产品立项报告后，评估研发的可行性。在研发过程中，公司设有 1:1 实体制作样品的环节，根据制样实物确认产品的完美性，在体验到不足的情况下修改设计方案，再制样确认完成后方可进行小批量试产。公司生产部主导下一步产品的开案到量产各阶段的组织和实施工作。

第三阶段，研发成果申请专利。公司重视对知识产权的保护，及时将项目的研发成果申请专利。针对不同产品的市场特点，研发部设置了不同的研发重点和研发目标。

2、采购模式

公司采购遵从质优、价廉的原则，公司一般根据订单需求或预计的市场需求进行采购，采购的原材料主要有固态硬盘模组、PCB、电子元器件、结构件等。公司设有采购部专门负责生产所需原材料的采购工作。公司建立了合格供应商管理体系，定期根据供应商的信誉、产品质量、价格、供货周期、付款条件、服务等评价完善合格供应商名录。公司与主要供应商签订相应的合作协议和采购协议，建立了长期稳定的合作关系，在供应质量、原材料价格、供货期和售后服务等方面能够得到相应保障。

3、生产模式

公司的生产模式主要是订单式生产，同时保持适当的安全库存。

公司拥有自己的生产工厂，具有对客户需求反响应速度、组织生产灵活、质量控制严格、交货周期短等优势。市场部在对客户合同和订单初步评审或进行市场预测后，向生产部传递“生产计划申请单”，经分管副总经理评审后，下发生产任务给生产部，生产部根据生产任务到仓库领取原材料，开始组织生产，并对整个生产过程和产品质量进行严格把关。生产完成后，生产部将产品移交给仓管部。

4、销售模式

公司的产品主要为固态硬盘等存储设备及周边产品，主要采用经销为主、直销为辅的销售模式。

(1) 经销模式

一方面，公司通过与京东、易迅等主要的电子商务公司签订《产品购销协议》，由电商按需发出采购订单，并约定产品规格、销售价格和数量等，由公司按照该订单发货；另一方面，为了积极拓展业务，公司与各地经销商建立了合作关系，经销商根据公司的产品目录，向公司购买相关产品，经销商再通过自己的渠道将产品销售给最终客户。

(2) 直销模式

在直销模式下，一方面公司与客户直接签订销售合同，从客户处直接收款。另一方面，公司充分利用线上渠道开展 B2C 电子商务业务，开设了天猫旗舰店、京东 POP 金胜数码官方旗舰店和淘宝金胜企业自营店。通过线上直销，公司可以快速了解消费者的需求，获得及时的市场信息，不断推出新产品以满足市场需求，逐步开发贴合市场、迎合消费者需求的轻巧、便携、高速的新产品。线上直销将成为公司未

来业务快速发展的营销模式之一。

报告期内公司商业模式未发生重大变化。

3.2 报告期内经营情况回顾

1、销售增长放缓，业绩略有下滑

报告期内，公司进一步加强营销管理，抓住固态硬盘取代传统机械硬盘的行业趋势，全年实现营业总收入 7,238.88 万元，较上年同期增长 21.34%，其中主营业务收入 7,173.71 万元，较上年同期增长 20.32%；全年实现净利润 26.88 万元，较上年同期下降 68.39%。

2、企业管理规范有序

1) 营销管理

报告期内，公司继续提升“金胜”品牌在国内市场的美誉度和市场占有率，并参加了台湾和香港的全球电子展，尝试拓展海外市场。

2) 生产力和人力资源管理

报告期内，公司进行了生产线的改造升级，优化生产、制造流程，进一步完善人力资源的优化配置；人力资源方面帮助员工实施职业生涯规划，完善培训课程体系，提升员工业务素质和工作水平。完善各岗位绩效考核方案，设立量化的考核评价指标，使绩效考核体系进一步规范。通过全面绩效考核，促进全员工作水平和绩效的提高。

3) 财务管理

挂牌上市以来，公司完成两轮融资，财务结构得到进一步优化，节约了财务成本，为公司实现全年销售目标提供了重要的保障。

3、积极开拓市场，提升企业抗风险能力

报告期内，公司完成了第二轮融资，经过两轮的资本运作后，公司开始加强了线下渠道营销开发，在香港成立了控股子公司，并尝试拓展海外市场，提升企业的抗风险能力。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。

4.2 本年度内未发生重大会计差错更正需追溯重述的情况。

4.3 与上年度财务报告相比，公司本期合并财务报表范围变化：

本期新增全资子公司：

| 子公司全称 | 子公司简称 | 本期纳入合并范围原因 |
|--------------|-------|------------|
| 金胜科技（香港）有限公司 | 金胜香港 | 2016年8月新设 |

4.4 华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司年度报告出具了标准无保留意见的审计报告。

芜湖金胜电子科技股份有限公司

董事会

二〇一七年三月十日