

证券代码：834142

证券简称：立晨数据

主办券商：安信证券

山东立晨数据股份有限公司

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 不存在董事、监事、高级管理人员对年度报告内容存在异议或无法保证其真实、准确、完整。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

1.4 山东和信会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司 2016 年度财务报告进行了审计，并且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（信息披露事务负责人）：朱文乾

电话：0539-3116107

电子信箱：zhuwenqian@126.com

办公地址：临沂市兰山区北园路和琅琊王路交汇创业大厦 A 座

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元

	2016年	2015年	增减比例
总资产	21,015,209.69	16,962,984.16	23.89%
归属于挂牌公司股东的净资产	19,165,392.26	14,889,042.70	28.72%
营业收入	13,645,529.34	9,886,238.22	38.03%
归属于挂牌公司股东的净利润	4,276,349.56	1,611,174.00	165.42%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,417,208.29	1,538,248.30	122.15%
经营活动产生的现金流量净额	3,682,163.21	4,676,459.54	-
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）	25.11%	13.71%	-
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）	20.07%	13.09%	-
基本每股收益（元/股）	0.39	0.15	160.00%
稀释每股收益（元/股）	0.39	0.15	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.74	1.35	28.89%

2.2 股本结构表

单位：股

股份性质		期初		期末	
		数量	比例	数量	比例
无限售条件的股份	无限售股份总数	0	0.00%	0	0.00%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0.00%	0	0.00%
	董事、监事、高管	0	0.00%	0	0.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
有限售条件的股份	有限售股份总数	11,000,000	100.00%	11,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	6,600,000	60.00%	6,600,000	60.00%
	董事、监事、高管	3,300,000	30.00%	3,300,000	30.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
总股本		11,000,000	-	11,000,000	-
股东总数		5			

注：“核心员工”按《非上市公众公司监督管理办法》的有关规定界定；“董事、监事及高级管理人员”包括挂牌公司的董事、监事和高级管理人员（身份同时为控股股东及实际控制人的除外）。

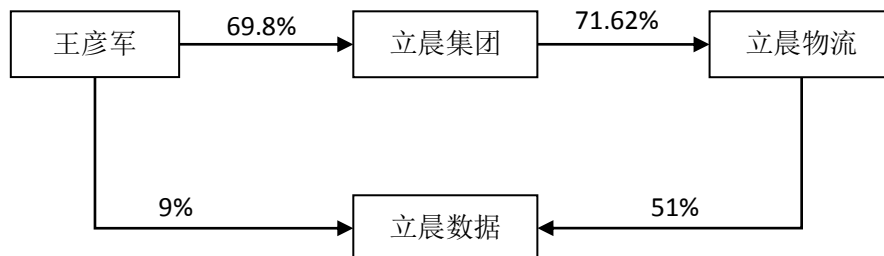
2.3 前 10 名股东持股情况表

单位：股

序号	股东姓名	股东性质	期初持股数	期内增减	期末持股数	期末持股比例	限售股份数	无限售股份数	质押或冻结的股份数
1	立晨物流股份有限公司	境内非国有法人	5,610,000	0	5,610,000	51.00%	5,610,000	0	0
2	王兴华	境内自然人	2,750,000	0	2,750,000	25.00%	2,750,000	0	0
3	郝良	境内自然人	1,100,000	0	1,100,000	10.00%	1,100,000	0	0
4	王彦军	境内自然人	990,000	0	990,000	9.00%	990,000	0	0
5	杨锟	境内自然人	550,000	0	550,000	5.00%	550,000	0	0
合计			11,000,000	0	11,000,000	100.00%	11,000,000	0	0

注：“股东性质”包括国家、国有法人、境内非国有法人、境内自然人、境外法人、境外自然人等。

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系的方框图。



三、管理层讨论与分析

3.1 报告期内经营情况回顾

报告期内，公司实现收入 13,645,529.34 元，比上年同期增长 38.03%，实现归属于上市公司股东净利润 4,276,349.56 元，比上年同期增长 165.42%；经营活动产生的现金流量净额 3,682,163.21 元，比上年同期增长-21.26%。报告期内收入相比去年同期有大幅增加，主要原因是公司对现有产品和服务的持续进行优化，系统升级改造并加大推广力度，使得电子商务软件（普云软件）的用户满意度持续提升，系统易用性和稳定性都有更大的提高，收费用户数量与上年同期相比有很大的增长，营业收入也相应增长迅速。净利润增长比上年同期增长 165.42%的主要原因是：1、公司营业收入稳步增长，盈利水平进一步提高；2、报告期内收到政府财政补助资金 1,010,000.00 元，因此公司净利润较去年同期有所增加。

截至报告期末，公司总资产 21,015,209.69 元，比上年末增加 23.89%，负债总额为 1,849,817.43 元，较上年末略有减少，增减比例为-10.81%。期末归属于挂牌公司股东的净资产为 19,165,392.26 元，较上年同期增长了 28.72%。净资产增加的主要原因是报告期收入利润都稳步持续增加。

3.2 竞争优势分析

公司在电子商务软件领域，有着较强的竞争优势。公司的主要合作机构和企业有淘宝、京东、腾讯电商、当当等国内知名电商平台。公司目前规模不大，但在行业中以自身的独特技术和快速反应能力，已经确立了一定的地位。总用户数量超过 500 万，占到淘宝平台内总活跃卖家数量的一半以上。

公司主要竞争优势有：

1、技术优势

公司自 2009 年开始构建电子商务平台，在长期的实践中积累了 WEB 开发及应用方面的多项专门技术，如基于 J2EE 的第三方 B2B 电子商务网站架构体系设计技术、基于 WEB 的信息构架技术、Flash 及视频优化技术、网络推广和搜索引擎优化（SEO）技术、基于多因素模糊评判机理的信息排序技术、全球网络负载均衡技术、多点数据同步复制与备份技术、动态 WEB 流量分配技术、数据及页面缓存技术、网络监控与入侵监测技术等。

2、品牌优势

公司拥有的两大品牌产品：临商网和普云软件，其中电子商务服务平台临商网现已成为鲁南苏北地区最大的电子商务平台之一。先后荣获山东省电子商务示范单位、中小企业优秀电子商务服务商、最具投资价值百强企业等荣誉称号，而电子商务软件服务品牌普云软件则多年荣获阿里巴巴金牌淘拍档称号（最佳软件提供商）。

普云软件品牌则是电子商务服务行业的启明星，自 2013 年入驻淘宝服务市场，一直深受用户欢迎，在产品更新和功能设置上，公司普云软件系列产品也在整个行业中具有领先地位。普云软件系列产品系统架构科学，技术优势明显，售后服务和实时在线客服服务体系健全。在持续服务能力和用户负载能力扩展都是行业领先。

3、客户优势

立晨数据主营业务涵盖的客户基本是交叉的并相互渗透的。电子商务软件产品的主要客户为淘宝、天猫、京东等第三方商务平台上的卖家，其中免费用户以中小型卖家为主，收费用户以大中型规模的卖家为主。淘宝平台卖家业务受市场环境的影响较小，发展趋势基本是呈逐年递增的。电子商务服务业务的客户主要是电商从业者和电子商务企业，这些电商企业和电商从业者通常都有多年电子商务行业经营经验，经营商品基本都是和大众生活息息相关的生活用品类商品，因而客户的经营情况和规模都具有稳定性。

4、人才优势

公司的 IT 部拥有一支经验丰富的软件研发团队，团队现有软件开发人员 39 名。研发团队成员拥有多年从事物流信息系统、物流服务平台、办公自动化、网络信息化建设服务等相关业务经验。公司的市场运营现有 9 名员工，大部分都有着国内一流软件和电商企业工作经历，对电子商务行业、系统平台研发和电商运营都有着丰富的实践经验和扎实的理论研究水平，同时在软件项目实施管理、系统软硬件架构、建设与实施、软件产品市场推广策划等方面有着丰富的经验。

公司拥有行业专家顾问团队，顾问团队的专家对国内信息化水平、电子商务行业发展状况和跨境电子商务发展以及国内外电子商务商业模式有深入的研究。同时，立晨数据与国内一些优秀的物流咨询公司、电子商务公司合作，为物流企业、电子商务企业、生产、销售等各类企业提供世界最新的信息化技术服务。

本公司竞争劣势有：

1、公司规模偏小

公司规模较小，无充足的资金和人才来支撑公司的快速发展。公司的办公区域和活动区域不大，人才队伍也不够完善，管理体制系统性正在建立。同时，由于公司收入来源比较单一，在企业持续开发能力方面，不能宽领域开发，从而规模效益尚未充分显现。

2、人才吸引力不强

由于公司规模小，所处地域在非一线城市的山东临沂市，因此对高端人才吸引力相对较弱，导致公司的部门分工不是十分明确，并且公司的发展速度也必然受制于管理经验、营销水平等方面的劣势。因此随着公司市场不断开拓，需要吸引大量的专业性人才为公司服务。

3、融资渠道较为单一

公司所处行业的特点是新技术发展速度快、商业模式和市场发展方向难以精确预测，公司未来的发展离不开现有产品的升级换代、新产品的研发、行业横向并购等，为了及时把握市场机会，公司必须储备大量的现金，以便在新的投资机会出现时迅速进入并抢占市场先机。公司的民营企业性质、所处的发展阶段及行业特性决定了公司资产构成中固定资产比例较低，公司通过固定资产抵押等途径获得银行贷款比较困难，出现资金需求时，选择债务融资的难度较大。

3.3 经营计划或目标

1、公司未来的业务发展目标是稳固现有普云软件系列产品的现有市场、进一步拓展现有产品市场占有率的同时，大力发展 SAAS 产品：仓库管家、金牌分销和大驼队的市场占有率和装机量，同时为了千牛产品软件升级的效率和促进阿里巴巴合作项目的推进，目前已在北京、济南、杭州设立三家全资子公司，全面推进普云产品的运营推广和 SAAS 产品的市场化进程。

2、在供应链整合服务及相关 B2B 电商行业 ERP 类信息化服务业务中，由济南子公司全面开展 SAAS 模式电子商务信息化和供应链信息化服务，在维护原有的客户的同时，更好的开发区域市场，力争在这块业务的销售收入和利润都有更好的提升。

注：该经营计划并不构成对投资者的业绩承诺，提示投资者对此 保持足够的风险意识，并且应当理解经营计划与业绩承诺之间的差异。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 公司会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。

4.2 公司本年度内未发生重大会计差错需更正或追溯重述的情况。

4.3 公司财务报表合并范围未发生变化。

4.4 山东和信会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

山东立晨数据股份有限公司

董事会

2017 年 3 月 21 日