

湖南今升购物股份有限公司 2016年年度报告摘要

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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法律责任。

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 公司董事、监事、高级管理人员未对年度报告内容的真实性、准确性、完整性提出异议。

1.3 公司所有董事均出席了审议本次年报的董事会会议。

1.4 利安达会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告进行了审计，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）：覃孔林

电话：0731-82139995

电子信箱：942453877@qq.com

办公地址：湖南省长沙市芙蓉区雄天路1号隆平科技园内湖南金丹科技创业大厦B栋16楼

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	上年同期	增减比例
--	----	------	------

营业收入	232,939,483.49	165,008,322.98	41.17%
毛利率%	32.49%	31.65%	-
归属于挂牌公司股东的净利润	4,995,047.80	11,721,977.73	-57.39%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	5,569,342.86	12,190,247.49	-54.31%
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）	5.36%	33.96%	-
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）	5.99%	35.09%	-
基本每股收益	0.07	0.52	-

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	75,000,000	100.00%	-75,000,000	-	-
	其中：控股股东、实际控制人	37,535,000	50.05%	-37,535,000	-	-
	董事、监事、高管	37,535,000	50.05%	-37,535,000	-	-
	核心员工	-	-	-	-	-
有限售条件股份	有限售股份总数	-	-	75,000,000	75,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	38,699,000	38,699,000	51.60%
	董事、监事、高管	-	-	39,257,000	39,257,000	52.34%
	核心员工	-	-	-	-	-
总股本		75,000,000	-	0	75,000,00	-

				0	
普通股股东人数	28				

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%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	徐国华	37,535,000	330,000	37,865,000	50.49%	37,865,000	0
2	今升之星	11,250,000	-	11,250,000	15.00%	11,250,000	0
3	誉天之星	11,250,000	-	11,250,000	15.00%	11,250,000	0
4	纯秀之星	3,750,000	-	3,750,000	5.00%	3,750,000	0
5	殷明芳	990,000	-	990,000	1.32%	990,000	0
6	杨静平	990,000	-	990,000	1.32%	990,000	0
7	张雨	900,000	-	900,000	1.20%	900,000	0
8	覃卫英	834,000	-	834,000	1.11%	834,000	0
9	胡志新	648,000	-	648,000	0.86%	648,000	0
10	曹阳	600,000	-	600,000	0.80%	600,000	0
11	张其斌	600,000	-	600,000	0.80%	600,000	0
12	宋栋	600,000	-	600,000	0.80%	600,000	0
合计		69,947,000	330,000	70,277,000	93.70%	70,277,000	0

注：曹阳、张其斌、宋栋持股并列第十。

前十名股东间相互关系说明：

徐国华和覃卫英是夫妻关系，两人签订了一致行动协议，是公司的共同实际控制人；今升之星执行事务合伙人覃孔林和覃卫英是兄妹关系；徐国华是誉天之星和纯秀之星的执行事务合伙人；除此之外，前十名股东之间不存在其他关联关系。

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

(一) 控股股东情况

徐国华直接持有公司股份 37,865,000 股，持股比例为 50.49%，通过誉天之星和纯秀之星两个持股平台间接持有公司 7.18% 的股份，担任誉天之星和纯秀之星的执行事务合伙人，同时担任公司董事长兼总经理，是公司的法定代表人，其所持股份享有的表决权能够对股东大会决议产生重大影响，是公司的控股股东。

徐国华，男，1971 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。1998 年 9 月至 2006 年 11 月，就职于广州怡香食品厂，任销售经理；2006 年 12 月至 2009 年 5 月，就职于广州吃吃网科技有限公司，任总经理；2009 年 6 月至 2011 年 9 月，就职于广州纤姿依人服装有限公司，任总经理；2011 年 9 月至 2016 年 6 月，就职于湖南今升新媒体购物有限公司（原名湖南纯秀商贸有限公司），任执行董事兼总经理；2015 年 8 月至今，任海宁今升时装有限公司执行董事兼总经理；2015 年 9 月至 2016 年 6 月，任湖南今鸿升电子商务有限公司监事；2015 年 9 月至今，历任湖南今升传媒有限公司总经理、执行董事；2015 年 9 月至今，历任湖南升茂电子商务有限公司监事、总经理；2015 年 10 月至今，历任广州视品汇信息科技有限公司执行董事兼总经理、监事；2015 年 12 月至 2016 年 6 月，任湖南今升电子商务有限公司监事；2016 年 6 月至今，任股份公司董事长兼总经理。

报告期内，公司控股股东未发生变化。

（二）实际控制人情况

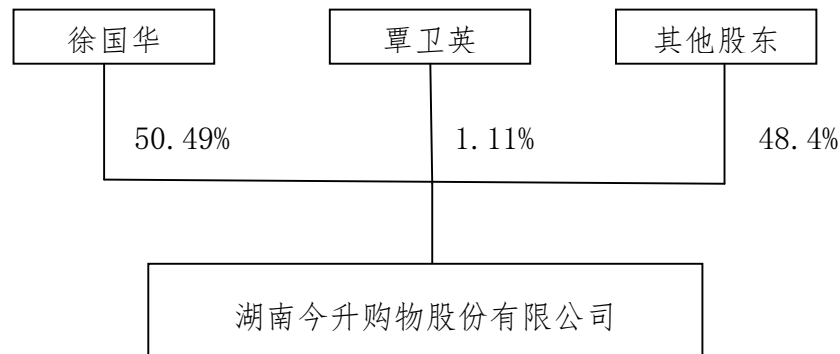
徐国华与覃卫英是夫妻关系，两人签订了一致行动协议，为一致行动人，合计持有公司股份超过 50%，能够对公司的经营决策、人事任免等产生重大影响，是公司的共同实际控制人。

徐国华基本情况详见控股股东情况。

覃卫英，女，1973 年 1 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。1991 年 8 月至 1994 年 10 月，就职于广州天河宾馆，任服务员；1994 年 11 月至 1996 年 6 月，从事个体服装经营；1996 年 6 月至 2000 年 5 月，广州白马大厦从事服装批发；2000 年 6 月至 2015 年 10 月，自由职业；2015 年 10 月至今，历任广州视品汇信息科技有限公司监事、执行董事兼总经理；2016 年 6 月至今，任股份公司董事。

2016年6月，覃卫英与徐国华签订了《一致行动人协议》，成为公司的共同实际控制人。报告期内，虽然实际控制人人数发生了变化，但实际控制权并未发生转移。

（三）公司与实际控制人控制关系图



三、管理层讨论与分析

3.1 商业模式

公司立足于通讯营销这一新兴批发行业，主要从事电视购物、网络购物等领域的品牌运营及商品销售，满足上游品牌商品品牌推广和商品销售的需要。公司拥有与业务经营相匹配的业务资质、员工队伍、经营场所、机器设备和办公设备。凭借着经营商品良好品质和自身品牌信誉，公司已赢得了包括中视购物、快乐购、好享购物、家有购物等全国性的知名电视购物媒体的认可。报告期内公司营业收入增长较快，取得了良好的经济收益，这主要源于公司运营商品品类、商品定位的差异。未来，公司计划进一步提升品牌运营实力、取得更多上游优质品牌的代理权和更多下游合作渠道，扩大公司品牌知名度，增强公司盈利能力。

公司具体业务模式如下：

（一）采购模式

公司采购的基本原则是根据商品销售的季节特征以及与下游销售渠道的合作协议确定商品采购的时间节点和数量。报告期内，采购商品大致可以分为两大类：一是由品牌商根据合作协议直接提供相应商品，即经销商品；二是向供应厂商采购代运营品牌和自有品牌商品。以上两类商品的采购特点如下：

1、经销商品采购

对于经销品牌商品，公司会在合作协议中与品牌合作方约定经销商品的类别、质量标准、交货期限、后期保障等内容，由品牌合作方负责提供商品。公司

会要求所提供商品必须符合合同约定，商品需通过国家质量检测机关的质检并附质检报告。对于发来货物，公司根据产品贵重程度采用不同的检验方式。对于一般商品采用抽检方式，抽检产品数量不低于 15%；对于皮草服装等贵重产品采用 100%全面检验。产品经检验合格之后方能入库。

2、代运营品牌和自有品牌商品采购

对于代运营和自由品牌商品，在签订采购协议之前，公司会派业务人员对拟合作供应厂商的综合实力及生产资质进行全方位考察，考察要素包括生产经营资质、开发能力、设备、产能、质量控制、交货期等，并将考察结果上报公司审批。审批通过后，公司业务人员将与供应厂商进行样品设计开发，商品样品制作完成并经过评审之后，再与供应商签订详细合作协议和安排采购订单。合作协议将约定所提供商品须与样品保持一致，商品也需通过国家质量检测机关的质检并附质检报告。在商品生产过程中，公司会派驻员工进行现场质量把控。产成品送至公司仓库时，将采取经销商品采购相同的入库检验方法。

（二）销售模式

报告期内，公司主要销售渠道为电视购物和线下分销。电视购物渠道的客户均为国内电视购物企业，如中视购物、快乐购、好享购物、家有购物等，公司通常是通过电视媒体的招商途径与之接洽并达成合作，合作模式通常为视同买断的代销；线下分销的客户获取主要是通过行业交流会和客户介绍，在该模式下，下游分销商买断公司商品，进行自主销售。

此外，报告期内公司有极少量商品通过网络和外呼销售的渠道销售。公司的网络销售是与京东、天猫等网络购物平台合作，公司在其网站购物平台内开设网络直营店铺，通过其平台进行品牌和产品的描述、图片展示等，以实现品牌推广和商品销售，同时，公司为客户提供售后服务，网络购物平台收取平台服务费用。外呼销售是指通过主动向客户拨打电话进行商品销售的一种销售方式，该模式下客户无需看到商品实物，通过电话便能了解商品的品牌、价格、品质、性能、特点等相关信息。外呼销售适合家居生活类等重购性强的商品，客户通常对之前的购物体验较为满意，进而会相信销售人员并下单购买商品。公司外呼销售业务建立在对现有客户购买记录分析的基础上，有针对性的向其推荐购买可能性较高的商品。截止报告期末，公司外呼销售业务由于业绩不佳已终止。

报告期内，公司的商业模式较上年未发生重大变化。

3.2 报告期内经营情况回顾

报告期内，公司管理层结合公司自身优势和市场形势，按照既定的年度经营目标，坚持以市场需求为导向，通过进一步完善经营管理、拓展销售渠道、扩大市场份额、加强人才团队建设和激励措施，实现了经营业绩的稳定发展。

报告期内公司根据市场需求，拓展销售商品品类，取得世界著名厨具品牌“德国 CS”10 年中国电视购物总代理权；取得英国第一户外品牌“凯瑞摩”25 年中国总代理权。新品的加入，为公司销售业绩的持续增长，改善商品结构，降低经营风险提供了保障。

报告年度完成营业收入232,939,483.49元，同比增长41.17%，营业成本也相应提高。因促销费等电视购物平台费大幅增加，员工人数增加和高管薪酬增长，以及上期并购增加两个子公司，导致销售费用同比增长134.80%，净利润有所下降，全年实现净利润 5,330,174.85元。报告期末，公司资产总额206,833,259.69元，净资产98,887,437.18元。

3.3 外部环境分析

目前我国宏观经济正处于产业结构调整 and 化解过剩产能的转型期，面对严重的下行压力，中国经济仍然保持了总体平稳，稳中有进、进中有创、创中提质的局面。随着互联网和通信技术的不断升级、智能手机普及等因素对消费者购物模式的影响进一步加大，网络购物、移动购物、电视购物和实体店铺的竞争更加激烈，而用户逐渐体会到使用多种智能设备进行跨屏购物带来的好处，跨屏购物模式逐渐成熟。

经过多年的消费引导和市场推广，消费者对各渠道零售商的促销手段越来越熟悉，除了表现在购物更加理智，消费更集中于促销季也是一种表现，各渠道在传统节假日以及双 11、双 12 等新兴促销日的销售占比越来越高。

随着移动支付深入到生活的各个角落，支付宝、微信、银联等支付机构的推广使线下购物的支付更多的转入线上的方式。实体店在网络开店，网络店铺建立实体店，业务模式的思路正在打开，无论何种方式，都是为了改善消费者的购物体验，未来线上线下融合会进一步深入，企业和个人对于渠道的选择会更加理性，更加个性化。

据国家统计局数据，我国城镇居民人均可支配收入已由2004年的9,421.61元增至2016年的33,616元，国民的购买力获得了大幅提升，而目前中国电视购物行

业总销售额占社会消费品零售总额的比例仍不足1%，与海外电视购物占比相比，中国电视购物有着极大的发展空间。

3.4 竞争优势分析

1、公司竞争优势

（1）品牌资质优势

自成立以来，公司非常注重对品牌形象的宣传与维护，致力于通过业务模式优化、提升品牌运营实力不断深化自身品牌和企业文化建设，取得了良好效果。公司及其子公司已获得包括食品流通许可证和 ISO9001:2008 质量管理体系认证，产品品质优良，得到了业内和客户的广泛认可，接连获得了 2014 年、2015 年度中国通讯营销行业十佳畅销产品供应商奖。

（2）人才技术优势

优秀专业的人才队伍是企业最重要的无形资产，是企业成长壮大的智力支撑，也是短期内不可复制和模仿的重要优势。公司一直以来十分重视人才引进和培养，目前已打造了一支包括产品设计开发、视频制作、销售策划在内的专业团队，他们在各自的研究领域均有出众能力和丰富经验，能够设计开发丰富多样的产品款式，形成差异化的产品；制作包括 TVC 广告、微电影、产品展示 VCR、企业宣传片、3D 动画、平面广告等专业视频短片和图片，满足公司内部电视购物等销售渠道的业务需求；还能够创作包括节目销售脚本、销售人员话术、销售演示道具需求等多方面内容在内的综合销售策划方案。

（3）上游品牌代理授权优势

对于营销型企业而言，上游品牌授权十分重要，直接关系到经营商品的畅销程度和利润水平。公司及其子公司已经获得了“南极人”、“多喜爱(美眠康)”、“北极绒”、“凯瑞摩 karrimor”、“CS-KOCHSYSTEME”、“凌丰”、“雪中飞”、“怡禾康”等品牌在特定销售渠道的代理授权，在行业内形成了一定优势。

（4）销售渠道优势

销售渠道的广度和深度对于批发企业的商品分销至关重要，在一定程度上决定着企业的生存和发展。公司主要的客户为电视购物企业，而根据法律法规要求，电视购物企业对于合作对象所运营的商品品牌、类别、产品质量等均有较严格的要求和审查，行业先行企业须经过多年积累，才能与上游优质供应商和下游渠道

建立起良好的合作与信任关系。公司已和包括中视购物、快乐购、好享购物、家有购物等在内的多家全国性知名电视购物媒体建立了稳固的合作关系。

2、公司竞争劣势

（1）经营商品种类有待进一步丰富

报告期内，公司经营的商品主要是服装类，虽然公司的销售状况和利润状况较好，但是商品种类较少不利于公司业务规模的持续扩大和保持优势竞争地位。虽然，从2016年开始公司增加了厨房用具、按摩椅、箱包皮具、男鞋、女鞋等代理商品，但仍需进一步努力开拓。

（2）融资渠道有待拓宽

随着公司的发展壮大，人才团队建设、公司品牌建设等方面均需要不断投入，而公司目前的资金来源主要是股东资本投入，若不能及时开拓融资渠道，将妨碍公司进一步的发展。

3.5 持续经营评价

报告期内，公司主营业务保持稳定增长势头，公司管理层及核心团队稳定。目前，公司的资金来源主要为自有资金，不存在债务违约和无法履行重大借款合同相关条款情形，不存在对外担保，不存在控股股东占用公司资金情形。公司主营业务未发生重大变化，生产经营状况正常。挂牌后，公司治理流程进一步规范，内控体系运行良好。

报告期内，未发生对持续经营能力有重大不利影响的事件。

因此，公司具备良好的持续经营能力。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，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 利安达会计师事务所（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。

湖南今升购物股份有限公司

董事会

2017年4月11日