

证券代码：838124

证券简称：凌宇飞星

主办券商：太平洋证券

昆明凌宇飞星信息科技股份有限公司

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 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 中审众环会计师事务所（普通合伙人）对本公司本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）：宋银忠

电话：0871-65736388

电子信箱：zqsw@linkfuture-inc.com

办公地址：云南省昆明市盘龙区金辰办事处领域时代大厦 A 栋 7 楼 3-4 号

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	12,457,785.90	14,292,064.46	-12.83%
归属于挂牌公司股东的净资产	11,234,217.86	10,645,503.31	5.53%
营业收入	21,818,430.47	19,114,726.97	14.14%
归属于挂牌公司股东的净利润	588,714.55	1,197,934.63	-50.86%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	27,950.42	5,195,276.39	-99.46%
经营活动产生的现金流量净额	1,368,355.56	1,942,524.60	-
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）	5.38%	11.92%	-
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）	0.26%	51.71%	-
基本每股收益（元/股）	0.06	0.12	-50.00%
稀释每股收益（元/股）	-	-	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.12	1.06	5.66%

2.2 股本结构表

单位：股

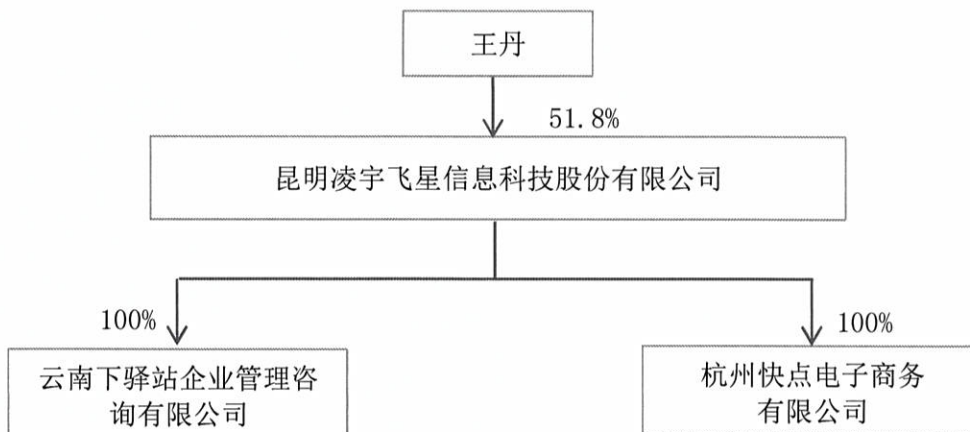
股份性质		期初		期末	
		数量	比例	数量	比例
无限售条件的股份	无限售股份总数	10,000,000	100.00%	0	0.00%
	其中：控股股东、实际控制人	5,180,000	51.80%	0	0.00%
	董事、监事、高管	9,330,000	93.30%	0	0.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
有限售条件的股份	有限售股份总数	0	0.00%	10,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0.00%	5,180,000	51.80%
	董事、监事、高管	0	0.00%	5,860,000	58.60%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
总股本		10,000,000	100.00%	10,000,000	100.00%
股东总数		12			

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	王丹	境内非国有法人	5,180,000	0	5,180,000	51.80%	5,180,000	0	0
2	邓罡	境内自然人	1,980,000	0	1,980,000	19.80%	1,980,000	0	0
3	付珊	境内自然人	1,490,000	0	1,490,000	14.90%	1,490,000	0	0
4	刘亚玲	境内自然人	490,000	0	490,000	4.90%	490,000	0	0
5	李浩铭	境内非国有法人	380,000	0	380,000	3.80%	380,000	0	0
6	朱丽泉	境内自然人	100,000	0	100,000	1.00%	100,000	0	0
7	宋银忠	境内自然人	100,000	0	100,000	1.00%	100,000	0	0
8	和玉蓉	境内自然人	100,000	0	100,000	1.00%	100,000	0	0
9	饶清梅	境内自然人	50,000	0	50,000	0.50%	50,000	0	0
10	谢金汶	境内自然人	50,000	0	50,000	0.50%	50,000	0	0
11	徐炜	境内自然人	50,000	0	50,000	0.50%	50,000	0	0
合计			9,970,000	0	9,970,000	99.70%	9,970,000	0	0

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，公司根据制定的战略规划，以市场为导向，公司管理层精心经营，狠抓落实，合理组织生产经营活动，在全体员工的努力下，公司基本完成了年初制定的各项规划，在汲取传统代运营服务模式的基础上，积极向电商创就业服务及跨境电子商务方向拓展，积极与运营商探讨增值业务+互联网融合的创新营运模式，重视研发工作进一步增强公司的研发实力和核心竞争力，巩固拓展公司业务，促进公司良性发展，提高公司的可持续经营能力。

3.1.1 财务状况

报告期末，公司资产总额 1,245.78 万元，相较期初的 1,429.21 万元，下降 12.83%；公司负债总额 122.36 万元，相较期初的 364.66 万元，下降 66.45%；净资产总额为 1123.42 万元，相较期初的 1064.55 万元，增长了 5.53%。截至 2016 年 12 月 31 日，公司的资产负债率为 9.82%，与期初有所下降。1、营业收入状况：报告期内，公司实现营业收入 2,181.84 万元，相较上年同期的 1,911.47 万元，同比增长 14.14%。2、净利润情况：报告期内，公司实现净利润 58.87 万元，相较上年同期的 119.80 万元，同比下降 50.86%。

3.1.2 经营成果

报告期内，传统增值电信业务方面，由于智能手机和 4G 网络的普及，增值服务内容发生变化。基于功能手机的运营商定制服务用户量急剧减少，传统移动增值业务规模萎缩。为此，公司一方面积极与运营商探讨增值业务+互联网融合的创新营运模式；另一方面，公司非常重视研发工作，并且不断加大研发投入，2016 年研发投入 2,224,706.51 元，同比增加 929,628.09 元，增长 71.78%，重点关注传统电信增值业务向电信增值业务+移动互联网业务的转型升级，并取得四个计算机软件著作权，进一步增强公司的研发实力和核心竞争力，提高公司的可持续经营能力。

报告期内，公司以市场为导向，紧抓国家政策及自身与南亚、东盟的地缘优势，对公司原传统的电子商务代运营业务进行了梳理分析，在汲取传统代运营服务模式的基础上，积极向电商创就业服务及跨境电子商务方向拓展。打造了集创业培训、创业指导、创业实训、创业孵化、物流服务、运营服务于一体的“云南省省级创业平台”，取得“下驿站”第 18261714 号第 41 类就业指导、职业在培训的商标权，并与云南人社厅共同创建以云南高原特色农产品为核心的“一县一品创客商城”。下一步，公司将在此基础上，整合境内境外产品资源，致力于将此平台打造为“走出去、引进来”传统及跨境电商平台。

3.2 竞争优势分析

增值电信业务行业，各行业提供商的市场集中度偏低，市场竞争比较激烈，根据艾瑞咨询统计，目前，移动增值行业呈现充分竞争的态势，公司面临比较激烈的市场竞争环境，行业内民营企业集中，数量众多。伴随着主管部门行业监管加剧，及电信运营商的合作管理更加规范，很多公司已经处于亏损甚至逐步淡出移动增值服务市场的状态，市场竞争势态严峻，但这同时也给公司带来了竞争的机遇。2015 年 7 月 9 日，中国移动通信有限公司市场部发布了 266 号文件，要求从发文之日起，停止新增自有业务和梦网业务合作伙伴，客观上提高了进入行业的壁垒，无形上降低了公司竞争压力。

3.2.1 移动互联和电子商务服务的先行者

公司作为行业先行者，凭借先发优势，率先和中国移动集团云南有限公司紧密合作，共同打造“e 折宝”品牌，将线下商务的机会与移动业务结合在了一起，让移动业务成为线下交易的前台。公司将继续保持移动数据通信应用领域的经验和优势，不断探索创新科技，专注于通信领域技术前沿。

在以电子商务代运营服务为主的电子商务服务业务上，公司自主开发了一套拥有自主知识产权的电商系统，在流程规范和效率上已经走在了本行业的前列。

3.2.2 经验丰富的团队和完善管理体制

公司践行“专业化、职业化、信息化”的人才管理理念，注重人才的引进和培养，公司主要管理人员和核心业务人员，均具有丰富的移动互联网和电子商务运营经验及行业专业知识，同时经过多年的运营，公司建立了高效的内部培养机制及业内知名专家导师团队。

公司内部机制健全，机构设置合理；实行信息化程度较高的 ERP、SCM 等适应市场竞争的管理手段；同时轻资产运营的成本优先及差异化战略带来的竞争优势，使公司在业务拓展上也具有很强的弹性和可扩展性。

3.2.3 在电子商务服务领域拥有一定的品牌知名度

杭州快点可为国内企业客户提供一体化、全方位的电子商务服务整体解决方案，尤其在食品领域，可为企业提供全网全渠道的电子商务运营服务。杭州快点在食品流通领域，已经拥有一定的品牌知名度，具体表现在：

经过两年的发展，公司已经与淘宝、天猫、聚划算、京东、等第三方服务平台建立了良好的合作关系，运营服务能力得到了第三方平台的认可，在成为天猫服务商的第一年（2014 年）即获得了“淘拍档”的称号，2015 年下半年更获得了天猫“食品类目金牌服务商”称号。

公司目前在食品领域建立的品牌知名度，为公司未来电子商务服务业务的发展提供了支撑点和突破点。

3.2.4 公司资源优化组合优势

随着互联网技术的发展，O2O 商业模式也发生了巨大的变化，电子商务迅速成为主流，为紧跟互联网技术的革新和用户需求的变化，公司积极探索向基于移动端的电子商务方向转型和升级，并通过收购杭州快点迅速切入电子商务服务业务。公司和子公司可以发挥各自在移动互联业务和电子商务服务业务方面的优势，在客户、技术、渠道、经验和资金方面优化组合，发挥协同效应。杭州快点可以为凌宇飞星和下驿站提供电子商务业务方面的人才、经验、技术、资质的支持；凌宇飞星在多年 O2O 本地生活类业务发展过程中，形成了稳定的资金来源、公司运营管理经验和客户资源，可以为杭州快点和下驿站提供资金、管理经验和客户来源支撑；公司通过多方渠道的合力作用带来服务、营运的多重共振，实现整合营销，能够为合作方及用户带来更好体验的产品及服务。

公司完成了包括移动短信系统、移动彩信系统、移动 WAP 系统、电子商务系统等 12 项《计算机软件著作权登记证书》相关登记工作。凭借着过硬的技术研发实力，公司于 2011 年 12 月获得 ISO9001 质量管理体系认证，2014 年 9 月通过云南省高新技术企业认证。

3.2.5 合作伙伴优势

在基于移动互联网的 O2O 本地生活类业务上，公司与在云南手机用户最多的中国移动集团云南有限公司、中国移动无线音乐基地“咪咕音乐”、云南音像出版社、云南省福利彩票中心、云南省公安厅交通警察总队等单位建立了长期稳定的合作关系及较高的信任度，公司利用长期形成的用户规模及技术经验，及凭借优先进入市场的先发优势，在市场上形成一定的竞争壁垒，在维持老客户、开拓新客户拥有优势。客户在采购公司产品及服务后，一般都会继续与公司签署后续服务协议，为公司未来拓展新开展业务奠定了重要的基础。

公司高度重视与地方政府建立健康的良好关系，经过几年的努力，自 2011 年起公司先后获得成为云南省通信学会理事单位、云南省增值业务专业委员会会员单位、云南省工商联执委单位、高新技术企业、重点扶持互联网创业企业等一系列资格证书。凭借“云南人社众创网”的成功案例，进一步获得争取政企客户资源的筹码。在电商服务上，杭州快点和下驿站依托政府大力发展电子商务的政策，顺应时代潮流，积极展开业务，得到当地政府、企业的积极支持。

3.2.6 产品的独特性

在移动互联网业务领域，公司作为云南省高知名度的 O2O 本地生活类业务服务商，凭借自己特有的社会资源和先发优势，与云南移动合作开展 e 折宝电子优惠券；云南省福利彩票中心独家授权公司在三大电信运营商开展中奖号码查询及短信业务，且在彩票背面印有业务介绍和订购方式；云南省公安厅交通警察总队授权公司与云南移动开展合作出行宝典业务；公司与云南省音像出版社、“咪咕音乐”和云南各地州政府合作，将云南民族原根音乐作为彩铃，推送给用户，极具特色和竞争力；公司与云南省人力资源和社会保障厅建立长期战略合作关系，专业定制并打造了全国首家以“互联网+人社”的一站式 O2O 人力资源公共服务平台--“云南人社众创网”。上述业务，公司在云南省内均无同质性业务竞争对手。

增值电信业务行业内服务提供商的同质化竞争导致一定程度的市场混乱，体现为营销方式混乱；接受互联网免费模式的用户为增值电信应用付费的意愿较低；增值电信应用容易被廉价复制和破解，降低了应用开发者的盈利能力。我国电子商务代运营服务业还处在发展初期，服务能力还有待提高，对第三方服务平台依赖较高，从而影响电子商务服务行业的正常生产经营活动和经营业绩。

报告期内，公司非常重视研发工作，并且不断加大研发投入，2016 年研发投入 2,224,706.51 元，同比增加 929,628.09 元，增长 71.78%，研发重点关注传统电信增值业务向电信增值业务+移动互联网业务的转型升级，取得四个计算机软件著作权，有利于进一步增强公司的研发实力和核心竞争力，提高公司的可持续经营能力。公司以市场为导向，紧抓国家政策及自身与南亚、东盟的地缘优势，在汲取传统代运营服务模式的基础上，积极向电商创就业服务及跨境电子商务方向拓展。打造了集创业培训、创业指导、创业实训、创业孵化、物流服务、运营服务于一体的“云南省省级创业平台”，取得“下驿站”第 18261714 号第 41 类就业指导、职业在培训的商标权，并与云南人社厅共同创建以云南高原特色农产品为核心的“一县一品创客商城”。下一步，公司将在此基础上，整合境内境外产品资源，致力于将此平台打造为“走出去、引进来”传统及跨境电商平台。

3.3 经营计划或目标

3.3.1 现有业务拓展

①传统的 O2O 本地生活类业务向整体移动互联解决方案升级

基于经营多年的 O2O 本地生活类业务，公司掌握了包括短信、彩信、微信等大量渠道和用户资源，在电子优惠券和出行宝典业务已从传统的短信、彩信载体向微信、APP 等最新移动互联网技术发展的基础上，公司将不断深化移动互联网营销解决方案和对外服务，根据技术发展和行业趋势进行创新，进一步优化服务模式和内容，争取将现有 O2O 本地生活类业务演变为有影响力的媒体和电子商务渠道。

“出行宝典”为公司提供了宝贵的用户资源，公司将会在此基础上深化车主服务，为用户车主提供价值最大化的服务，开拓更多的汽车后端服务市场，向汽车保险、汽车金融等方向延伸。

②电子商务公共服务平台

公司捕捉到政企客户“互联网化”的巨大商机，结合自身在移动互联网 O2O 业务以及电子商务服务业务中的专业、经验、人才、管理、客户、资源等优势，公司紧抓政府部门政务服务手段电子信息化和政府推动农村电子商务普及化的潮流，积极创新，与云南省人力资源和社会保障厅合作，专业定制并打造了全国首家以“互联网+人社”一站式的人力资源公共服务平台云南人社众创网。

同时，面对国家对电子商务产业转型、农村电商推广应用、跨境电商的大力支持，为企业及各级政府定制电子商务发展战略也成为必然选择，基于此，公司整合自身在电子商务方面的技术及经验优势，打造面向政企客户的电子商务公共服务平台，也可为我省在电子商务领域跨越式发展做出贡献。

3.3.2 新业务开拓

①开拓跨境电商业务

随着中国消费者的消费能力和消费需求的提升，“买遍全球”已经是中国消费者的刚性需求。据中国电子商务研究中心发布数据显示，2016年上半年中国跨境电商交易规模达2.6万亿元，同比增长30%。其中，出口跨境电商交易规模2.09万亿元，进口跨境电商交易规模5125亿元。海关总署发布的56号文，为跨境电商提供了最大利好。

公司所在地云南昆明，具备与南亚、东盟的地缘优势，随着国家“一带一路”战略及国家对云南发展跨境电子商务的政策支持，公司将积极整合自身平台搭建、互联网电子商务营销推广、中小电商孵化培训、仓储物流等方面的经验及资源优势，积极拓展南亚及东南亚区域的跨境电子商务业务。

报告期内，公司通过电子商务代营运、“一县一品创客商城”、“云南省省级创业平台”等的营运，积累了大量国内外产品资源、云南省高原农特产品资源，培训孵化了大批中小电商。同时，报告期内，公司已经完成了跨境通关、跨境物流、跨境支付等相关跨境电商的对接准备工作，并与省内实力企业及东南亚电商平台企业深度沟通，已达成初步的合作意向。公司预计将于2017年全面开展内联外拓的跨境电商业务。

②开拓自有互联网产品品牌

云南省幅员辽阔，自然地理环境优越，在生鲜、水果、菌类等方面具备得天独厚的优势。公司在2016年已经与省内一些农特产品公司和农业园区进行深度沟通，行成一定的合作意向。公司预计在2017年通过“移动互联+电子商务”渠道，体现云南“一县一品”高原特色产品聚集的优势，开创自有产品品牌，开拓特色产品销售市场。

③开展互联网彩票业务

国家财政部2015年3月颁发的网售彩票禁令文件将于2017年4月到期，同时中国彩票“十三五”规划已编制完毕，彩票行业互联网化是大势所趋。

基于公司与云南福彩中心在SP业务领域所建立的长期良好合作关系，结合公司已有的移动互联通道和客户基础，公司业已在报告期内提前布局，经营资质申报文件已提交行政主管部门。在互联网彩票重启后依法开展互联网彩票业务，深化目前已有的短信彩票业务，更好的为客户提供服务。

四、涉及财务报告的相关事项

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。
2. 报告期内，未发生重大会计差错更正需追溯重述的事项或情况。
3. 与上年度财务报告相比，财务报表合并范围未发生变化。
4. 中审众环会计师事务所（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。

昆明凌宇飞星信息科技股份有限公司
董事会

2017年4月12日