

证券代码：837082

证券简称：一橙网络

主办券商：西部证券

上海一橙网络科技股份有限公司

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 立信会计师事务所(特殊普通合伙)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）：蒋昕

电话：021-60906145

电子信箱：dongmiban@eorange.com.cn

办公地址：上海市闵行区金都路 4299 号 6 幢 1 楼 A11 室

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	71,338,871.53	64,753,085.50	10.17%
归属于挂牌公司股东的净资产	38,081,712.97	35,331,243.69	7.78%
营业收入	53,253,153.83	30,525,302.85	74.46%
归属于挂牌公司股东的净利润	2,750,469.28	-444,544.71	718.72%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,202,258.68	-573,481.93	309.64%
经营活动产生的现金流量净额	-2,199,839.00	11,895,414.95	-
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）	7.49%	-1.75%	-
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）	3.28%	-2.26%	-

基本每股收益（元/股）	0.08	-0.01	900.00%
稀释每股收益（元/股）	0.08	-0.01	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.07	1.07	0.00%

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	-
	其中：控股股东、实际控制人	0	-	0	-
	董事、监事、高管	0	-	0	-
	核心员工	0	-	0	-
有限售条件的股份	有限售股份总数	35,715,900	100.00%	35,715,900	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	15,996,000	44.79%	15,996,000	44.79%
	董事、监事、高管	24,800,000	69.44%	24,800,000	69.44%
	核心员工	0	-	0	-
总股本		35,715,900	-	35,715,900	-
股东总数		10			

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	杨明章	境内自然人	15,996,000	0	15,996,000	44.79%	15,996,000	0	0
2	启迪创投	境内非国有法人	4,650,000	0	4,650,000	13.02%	4,650,000	0	0
3	关键	境内自然人	3,720,000	0	3,720,000	10.41%	3,720,000	0	0
4	檀喜梅	境内自然人	3,224,000	0	3,224,000	9.03%	3,224,000	0	0
5	蒋昕	境内自然人	1,860,000	0	1,860,000	5.21%	1,860,000	0	0
6	水木长风	境内非国有法人	1,722,200	0	1,722,200	4.82%	1,722,200	0	0
7	张顺	境内自然人	1,271,500	0	1,271,500	3.56%	1,271,500	0	0
8	启迪银杏	境内非国有法人	1,240,000	0	1,240,000	3.47%	1,240,000	0	0
9	罗茁	境内自然人	1,171,100	0	1,171,100	3.28%	1,171,100	0	0
10	华清博远	境内非国有法人	861,100	0	861,100	2.41%	861,100	0	0
合计			35,715,900	0	35,715,900	100.00%	35,715,900	0	0

三、管理层讨论与分析

3.1 商业模式

3.1.1 行业简述

根据《上市公司行业分类（2012年修订）》，公司所处行业属于 I64 互联网和相关服务。根据《国民经济行业分类（2011）》，公司所处行业属于 I6410 互联网接入及相关服务。根据股转公司发布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业属于 I6410 互联网接入及相关服务。根据股转公司发布的《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所处行业属于 18101010 非传统电信运营商。

3.1.2 主营业务简述

公司是一家专业的互联网接入服务提供商，主营业务为向客户提供互联网接入及相关网络技术服务。公司主营业务属于第二类增值电信业务中的因特网接入服务业务（ISP）。自成立以来，公司主营业务未发生变更。

公司通过自建的城域网和用户端网络通道，为居民社区、写字楼、园区等城区范围内的家庭用户和各种政企用户提供高速访问互联网的接入业务，用户通过公司的光纤网络实现高速上网。目前公司的基本宽带产品有 10M、20M、30M、50M、100M，并且可针对不同的用户提供共享、独享接入方式并提供差异化服务，能够满足各种用户的不同的上网需求，在公司办公、可视会议、家庭点播、电子商务等多种互联网应用服务方面均可实现良好的用户体验。

3.1.3 其他业务简述

广电运营外包业务：通过和江苏有线下属分公司的合作，利用广电网络的网络硬件和品牌效应、与广电运营商共同开发和维护宽带用户和有线电视用户，公司承担市场运营、用户发展、客户安装、售后支持、网络维护、工程抢修、电话客服、营业厅服务等综合外包服务。公司利用在宽带接入运营上的经验以及体制上的优势，大力拓展广电运营商的各项外包业务。

电信基础运营商营销装维综合外包业务：与中国移动、中国联通数个省、市分公司合作，发挥公司自身在市场营销和技术维护上的专长，为其提供营销、装维等外包服务。

3.1.4 客户类型

公司的主营业务的客户主要分为两类，其一是广大的居民用户（或称家庭客户），公司通过覆盖在居民小区的网络为其提供宽带上网服务；其二是政企用户（或称集团客户），公司为各种类型的企业、政府单位、社会团体、商户等提供宽带接入及相关服务。

公司的其他业务的客户为各种运营商，主要包括电信运营商（中国移动、中国联通）以及广电运营商。

3.1.5 关键资源

首先，公司拥有从事本业务完备的行业资质证书。目前公司拥有工信部颁发的增值电信业务经营许可证、上海市通信管理局颁发的宽带接入网运营牌照、中国广播电影电视社会组织联合会颁发的有线广播电视工程企业资质证书。

其次，公司已经在上海地区建设了一定规模的驻地网络，拥有 1600 公里的城域网骨干光缆，实现 130 万户社区住宅的综合布线和网络覆盖，为居民、企事业单位提供高性价比的互联网接入服务。经过了 5 年的运营，在上海地区已经建设完成相对完整的网络资源、拥有一定规模的在网用户、知名度逐步提高的服务品牌、稳定而有效的技术方案、以及成熟且可复制的运营模式。

此外，公司在宽带接入全业务运营（网络技术、网络建设、业务运营、后台服务、团队建设等）已经完全成熟且富有经验，并且拥有民营运营商灵活的机制和吃苦耐劳的精神，这就为公司与基础运营商的各种合作提供了良好基础。

3.1.6 收入来源

公司的收入主要来源于因特网接入服务收入、广电外包服务收入以及综合维护服务收入。

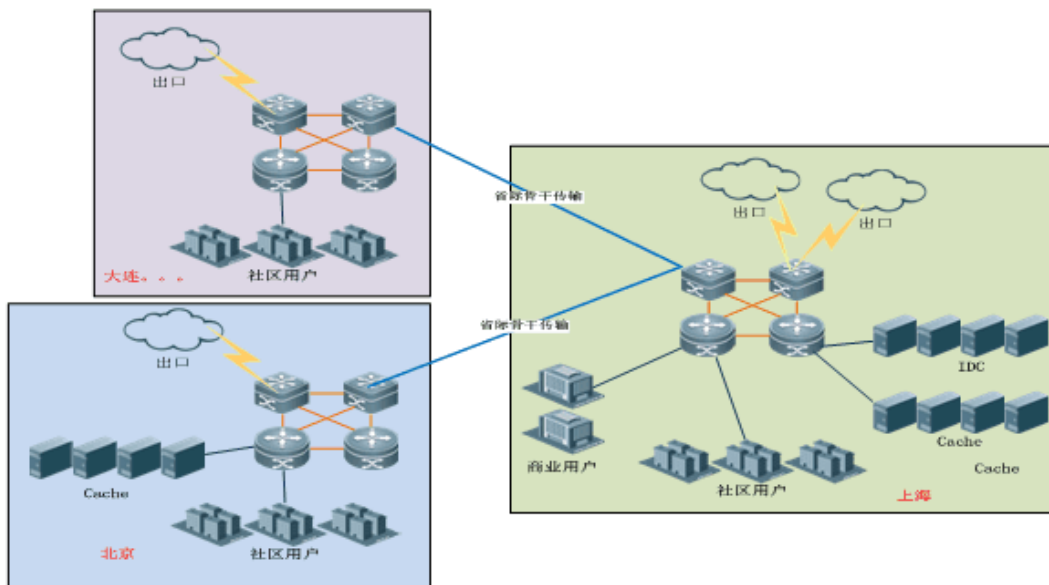
3.1.7 商业模式描述

3.1.7.1 因特网接入业务模式

● 网络接入硬件

一橙网络精选国内有市场前景的数个城市，建设用于宽带接入的城域网，再通过长途链路将城域网进行互联，从而组建成一张互联网出口及内网资源共享的城域互联网络。在单个城市，公司在所在业务区域的城市建设一张光纤驻地网，根据业务情况，建设数量不等的核心机房、上联机房、节点机房、城域网骨干光缆，通过节点机房延伸到各个写字楼、社区、园区内入户的光纤覆盖网络，通过自建的光纤驻地网络为广大最终用户提供宽带接入服务。

光纤驻地网城域网间互联拓扑图示



● 网络资源采购

(1) 互联网出口资源

公司的上游出口资源提供商为中国电信、中国联通、中国移动这三家电信基础运营商。

(2) 互联网内网资源

公司积极建设内网资源，一方面建立公司自有的数据缓存系统，另一方面，公司与主流视频网站（爱奇艺、乐视网、搜狐视频、优酷、土豆）建立对等互联；与世纪互联、教育网等网络运营商建立了资源共享，与阿里巴巴、世纪互联等互联网内容运营商建立起对等互联。

● 社区终端业务运营（销售+ 服务）

(1) 运营模式

公司社区终端业务运营模式在 2015 年以前采取“直营为主、外包为辅”的模式，从 2015 年初开始采取“外包为主、直营为辅”的模式。“外包为主、直营为辅”的模式，指公司同第三方公司签订外包服务协议，将社区终端业务的地推、安装、运维

外包给第三方公司，让这些服务外包的公司全权负责起一线管理的职能，从而将公司从繁杂的工作中解脱出来、集中精力从事网络建设、品牌建设、综合服务营销体系建设等核心业务，获取更高的投入产出比。

公司在业务外包的过程中，采取了有管理的业务外包模式，即对外包运营服务给出具体的服务标准、考核指标、现场管理，以保证外包团队的销售的效率和与服务的质量与直营模式基本一致。

不论是直营模式还是外包模式，对于最终用户端的销售及服务，公司都采取“驻地网运营”方式，以实现终端销售和服务的一体化运作。

“驻地网运营”

“驻地网运营”，也就是将公司宽带接入运营的社区进行划片，每 10000 户-15000 户左右的社区建立一个社区服务站，在服务站内，再按照“1500-2500 户/人”的密度派驻工程师，这些工程师常驻社区，负责本片区终端用户的开通、调试、维修等工作，保证用户 7*15 小时近乎全天候的上门服务，及时响应，为社区用户提供一站式的服务。其优点是：贴近用户、贴近市场，为用户提供一站式服务；响应及时，无需等待；持续为用户提供后期维护服务，有利于用户的服务升级，提高用户满意度。公司设立了电话 400-711-3377、400-720-9696 电话，并按照《电信服务规范》的相关规定，做好售后服务，提高网络质量和服务水平，及时解决用户投诉。

(2) 社区宽带接入业务营销方式：

社区固定营销点：在小区建立固定的或者是有规律的定期宣传点，设置在社区的主要出入口；

社区楼道或到户宣传：多方式的楼道宣传，比如广告牌或者是宣传单。保证每周一次或者是两次的将宣传单页放在住户门口，以及住户信箱；

其他宣传方式：固定的广告牌或者是停车场广告、与社区商店合作等方式。以上的业务宣传模式，通俗来讲，就是告诉社区居民公司宽带接入产品的存在，让居民能够更直接了解公司宽带接入产品，并且能够耳闻目睹产品的优点。

无论哪种宣传方式的执行必须是长期的、有效的，这是公司的基本宣传原则。

(3) 定价策略

在上海地区，公司由于进入市场时间相对较晚，品牌知名度尚未普及，公司通常采取跟随定价的价格策略，也就是根据上海地区垄断竞争者“上海电信”及“鹏博士—长城宽带联合体”的价格来制订一橙网络宽带接入服务的定价，但由于公司和上海电信之间是错位竞争关系，公司主要参考“鹏博士-长宽联合体”的价格来制定。

在无竞争社区（无“鹏博士—长宽联合体”覆盖社区）：公司一般制订相对较高的价格，其价格区间在上海电信价格的 60%-70%。

在有竞争社区（有“鹏博士—长宽联合体”覆盖社区），公司的价格一般比“鹏博士—长宽联合体”低 5%-10%。

(4) 收款政策：

公司的收款均采用预收费模式，早收用户款项，通过制订优惠套餐、预售用户资费，长期锁定用户，并且公司专门采购了营账系统，设立专门的营账人员开户、销户、核对、催款，形成了一个收款与核对的闭环，因此基本不存在坏账或错账的可能。

● 商业模式的优势

低成本建设、高密度运营、快速积累用户、快速预收现金用于滚动开发新社区。

(1) 低成本建设

相比于电信、联通这两家基础运营商，公司的投资高效灵活。在项目选择上，公司不会全面铺开建设、而是选择实装率高的城市、城市的某一块区域甚至具体到某一个街道，将网络资源集中投资和使用，投资产出比高，投资风险小。同时，由于投资规模有限，公司在投资建设上严格把关、严密监控各个环节，在保证质量的前提下，最小化投资成本。

（2）高密度运营，为用户提供贴身服务

公司采用高密度运营的方式，在用户集中度较高的地区，每 8000-15000 户设立营业网点，以 1500 户-2500 户/人的密度配置运营工程师，全天候负责所在社区的营销、开户、安装、售后服务等工作，贴近用户，灵活方便地为用户提供与宽带接入有关的各种服务。

（3）快速发展用户

公司拥有成本优势，可灵活选用各种资费策略，并以贴身的服务、高密度的运营，快速发展用户数。目前来说，竞争烈度弱（仅有电信或者联通）的社区年新开率平均可达到 10%-15%，3 年后上网率可达到 30% 左右。竞争烈度强（除了电信或联通之外还有多家驻地网运营商）的社区新开率平均可达到 6%-8%，3 年后上网率可达到 15% 左右。迅速有效地抢占市场份额，是公司业务发展的着力点所在。

（4）快速预收现金用于新业务开发

公司的价格及收费策略，采用了“优惠套餐-预付费”模式，这就保证了公司业务模式的现金流状况良好，“快速投资-预收上网费-快速回收成本并投资新社区”使得公司的业务拓展迅捷，是一种快速滚雪球、快速拓展业务规模的方式。

3.1.7.2 广电外包业务模式

2014 年公司和江苏有线签订战略合作框架协议，在江苏省的苏州、镇江两地开展试点业务，取得了良好的效果。传统的广电业务主营有线电视业务，但随着近年来宽带渗透率的逐步提高，以及网络机顶盒的逐渐普及，广电传统业务受到了很大冲击，同时广电又不擅长宽带运营业务。由此，双方共同着力加强有线宽带业务，在合作中，各方都能发挥自身的长处，最大限度地实现优势互补。对于广电宽带外包业务，公司采取直营模式，由公司自己组织销售团队开展业务运营，其运营模式同“驻地网运营”模式一致。

目前，公司为试点地区的广电公司提供有线宽带的运营外包服务、优质的互联网出口、运维外包服务。广电公司具有品牌深入人心、用户量巨大、资金雄厚的优势，利用广电的优势发展运营业务，作为自身驻地网业务一个很好的补充。并可以根据后续业务的发展适时向电视运营业务领域拓展。

3.1.7.3 电信基础运营商营销及装维外包业务模式

公司于 2016 年 9 月与相关企业签订合作协议，以业务分包的方式为中国移动下属分公司提供综合外包服务，内容涵盖了家客（家庭用户）和集客（政企用户）市场营销、安装、售后维护等。鉴于公司本身从事宽带运营业务，在电信固网全业务运营上拥有成熟的体制、团队和丰富的从业经验，并且能发挥民营体制“苦干+巧干”的优势，为客户提供优质服务。

本业务的经营区域和公司驻地网运营区域不重叠，杜绝了类似业务之间同业竞争的可能。

报告期内，公司的商业模式未发生变化。

3.2 报告期内经营情况回顾

报告期内，营业收入呈现快速增长的势头，实现营业收入 53,253,153.83 元，同比增长了 74.46%；与此同时，报告期内盈利情况得到了较大幅度的改善，实现净利润 2,750,469.28 元，同比增长了 718.72%。经营活动产生的现金流量净额-2,199,839.00 元，同比降低了 14,095,253.95 元。

在公司的因特网接入业务面临激烈的市场竞争的同时，公司积极拓展新业务新市场，实现了整体业绩的好转。

报告期内，公司主营业务未发生重大变化，管理团队及核心技术团队保持稳定。

3.3 经营计划或目标

2017 年争取在与基础运营商合作运营领域产生重大突破，并形成重要收入来源。

优化内部管理和业务结构，争取在 2016 年业务快速增长的基础上、2017 年产生 20% 以上的业务增长。

以上经营计划并不构成公司对投资者的业绩承诺，提示投资者对本经营计划及目标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 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发生如下变化：

根据财政部制定的《增值税会计处理规定》（财会[2016]22 号）相关要求。公司发生如下会计变更事宜：

变更前采取的会计政策：房产税、土地使用税、印花税、车船税、地方教育费等计入管理费用。

变更后采取的会计政策：利润表中的“营业税金及附加”项目调整为“税金及附加”项目，房产税、土地使用税、印花税、车船税、地方教育费附加从“管理费用”项目重分类至“税金及附加”项目，2016 年 5 月 1 日之前发生的税费不予调整，比较数据不予调整。

该会计政策变更导致公司 2016 年度营业税金及附加项目增加 614.98 元，管理费用减少 614.98 元；其他流动资产增加 287,771.78 元，应交税金减少 287,771.78 元。

该会计政策变更对公司经营不存在影响。

上述事项，已经在《会计政策变更公告》（公告编号：2017-015）中作了详细披露。

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 与上年度财务报告相比，公司财务报表合并范围未发生变化。

上海一橙网络科技股份有限公司

董事会

2017年4月14日