

上海仙谷网络股份有限公司

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 公司全体董事、监事、高级管理人员对年度报告内容不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 大华会计师事务所（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。

公司本年度会计师事务所由亚太会计师事务所（特殊普通合伙）变更为大华会计师事务所（特殊普通合伙）。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：贾建伟

电话：021-58075789

电子信箱：2246733359@qq.com

办公地址：上海市浦东新区康桥路 787 号 1 号楼 3 层

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

2.1.1 盈利能力

	本期	上年同期	增减比例
营业收入	66,258,476.52	17,336,989.29	282.18%
毛利率%	8.29	23.47	-
归属于挂牌公司股东的净利润	1,869,144.10	1,155,741.37	61.73%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	1,429,738.51	1,155,741.37	23.71%
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）	23.83	-20.39	-
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）	18.03	-20.39	-
基本每股收益	0.31	0.51	-39.22%

2.1.2 偿债能力

	本期期末	上年期末	增减比例
资产总计	12,252,039.70	10,037,875.76	22.06%
负债总计	3,472,557.11	3,127,537.27	11.03%
归属于挂牌公司股东的净资产	8,779,482.59	6,910,338.49	27.05%
归属于挂牌公司股东的每股净资产	1.46	1.15	26.96%
资产负债率%（母公司）	28.34	31.16	-
资产负债率%（合并）	28.34	31.16	-
流动比率	3.15	3.19	-
利息保障倍数	-	-	-

2.1.3 营运情况

	本期	上年同期	增减比例
经营活动产生的现金流量净额	2,192,431.68	-10,049,535.91	-121.82%
应收账款周转率	17.89	8.28	-
存货周转率	783.63	34.38	-

2.1.4 成长情况

	本期	上年同期	增减比例
总资产增长率%	22.06	264.29	-
营业收入增长率%	282.18	391.92	-
净利润增长率%	61.73	-160.50	-

2.1.5 股本情况

	本期期末	上年期末	增减比例
普通股总股本	6,000,000.00	6,000,000.00	-
计入权益的优先股数量	-	-	-
计入负债的优先股数量	-	-	-

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	--	--		--	--
	其中：控股股东、实际控制人	--	--		--	--
	董事、监事、高管	--	--		--	--
	核心员工	--	--		--	--
有限售条件股份	有限售股份总数	6,000,000	100.00		6,000,000	100.00
	其中：控股股东、实际控制人	4,440,000	74.00	--	4,440,000	74.00
	董事、监事、高管	1,560,000	26.00	--	1,560,000	26.00
	核心员工	--	--	--	--	--
总股本		6,000,000	100.00	--	6,000,000	100.00
普通股股东人数		8				

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

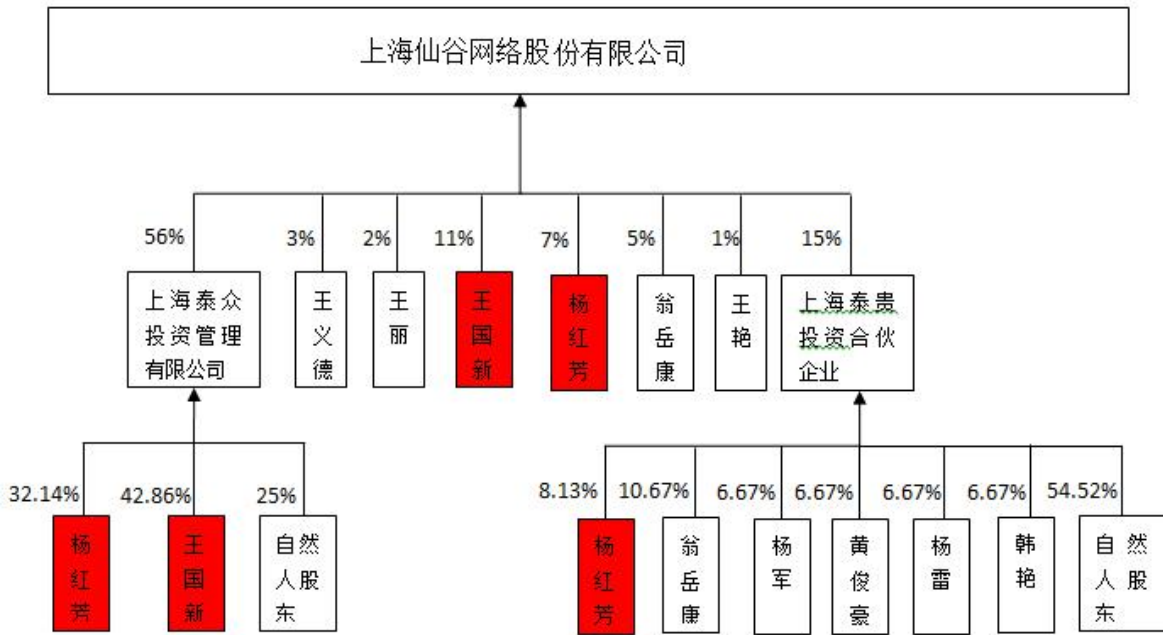
单位：股

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%	期末持有有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	泰众投资	3,360,000	-	3,360,000	56.00	3,360,000	-
2	泰贵投资	900,000	-	900,000	15.00	900,000	-
3	王国新	660,000	-	660,000	11.00	660,000	-
4	杨红芳	420,000	-	420,000	7.00	420,000	-
5	翁岳康	300,000	-	300,000	5.00	300,000	-
6	王义德	180,000	-	180,000	3.00	180,000	-
7	王丽	120,000	-	120,000	2.00	120,000	-
8	王艳	60,000	-	60,000	1.00	60,000	-
合计		6,000,000	-	6,000,000	100.00	6,000,000	-

前十名股东间相互关系说明：王国新与杨红芳为夫妻，为本公司的实际控制人。除上述关联关系外，其余股东相互间不存在关联关系。

股东间相互关系说明：王国新与杨红芳为夫妻，为本公司的实际控制人；二人为控股股东泰众投资的东，杨红芳为泰贵投资的合伙事务执行人。其余股东相互间不存在关联关系。

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。



实际控制人王国新、杨红芳二人合计直接持有公司 18% 股份，二人通过上海泰众投资管理有限公司合计间接持有公司 42% 股份，杨红芳通过上海泰众投资合伙企业(有限合伙)间接持有公司 1.22% 股份，二人共计持有仙谷股份 61.22% 股份。

三、管理层讨论与分析

3.1 报告期内经营情况回顾

3.1.1、报告期内，公司突出主营业务，经营业绩提升主要来自于对产品结构优化的结果。公司通过采取控制或减少库存、严格执行按订单采购、提高资金利用周转率等措施，营业收入、营业成本、销售费用至少是去年同期的两倍，然而利润较去年同期有所下降，主要原因就是公司为扩大市场规模做增量，为调动客户积极性，更多让利于批发商，主要通过与上海良友海狮油脂实业有限公司合作，大量采购与销售消费者日常食用的粮油，让消费者也从中得到实惠。

综上所述，单从销售产品获取利润的传统经营方式对公司发展愈来愈有挑战，公司需要加强技术创新并通过技术创新、技术服务增加新的利润增长点，接下来，将在技术产品开发上加大力度，一方面通过提升经营业

绩维护与加强与供应商的关系，一方面通过技术创新开创与拓展与供应商新的合作领域，继而引进更多的供应商、品牌商与公司合作。

报告期内，公司主要产品发生变化，副食，粮油、茶，酒水，饮料快消产品比例稳步上升，食品、调味品占比减少；销售渠道发生变化，公司主要通过上海良友海狮油脂实业有限公司合作大量采购副食、粮油；收入来源发生变化，公司主要通过主要客户上海润达食品销售有限公司、上海俊琼商贸有限公司进行合作，收入来源主要为副食，粮油、茶，酒水，饮料快消产品。

3.1.2、报告期内业务、产品或服务有关经营计划的实现情况：

报告期内，公司积极贯彻发展战略和年度经营计划，实现营业收入为66,258,476.52元，较去年同期增长282.18%，归属于挂牌公司股东的净利润为1,869,144.10元，较去年同期增长61.73%；归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为1,425,935.92元，较去年同期增长23.38%。

本报告期末，公司总资产为12,252,039.70元，较去年同期增长22.06%；归属于挂牌公司股东的净资产为8,779,482.59元，较去年同期增长27.05%。

3.2 竞争优势分析

3.2.1 市场渠道与经验优势

公司从创立初期为各知名品牌供应商创造了较好效益，积累了较多的运营经验；公司通过自身努力在快速消费品批发业务上取得较好的口碑，对批

发类企业整体经营、经销品牌的开发、产品卖点的挖掘、目标客户的锁定以及分销渠道的开发等方面都有着丰富的经验。

公司利用自身的实力与创新，在销售、采购方面均取得较大的优势。销售方面，公司立足于上海，将资质良好、分销渠道众多的批发商整合，通过批发商发展线下的超市、便利店，市场覆盖率逐步上升；采购方面，由于快速消费品为日常消费品且单价不高，消费者对于快消品的需求基本为刚性需求，需求弹性较小。因此，消费者对其品牌的忠诚度在很大程度上决定了这一品牌在市场中的占有率，公司在供应商渠道上，与各大著名品牌合作，各品牌快消品均有良好的市场销量。

3.2.2 管理与服务机制优势

公司通过签订战略合作合同，主要服务供应商、品牌商，由供应商、品牌商为超市、便利店提供一站式批发与零售的产品服务，再通过超市、便利店去服务各社区消费者。通过此运营机制，公司按订单采购，规避了降价跌价减持的风险，减少了仓储物流运营成本，解决了配送服务问题，提高了资金的利用周转率，扩大了市场份额，巩固了与供应商、品牌商、批发商的关系，增强了公司的综合实力，提升品牌影响力。

3.2.3 企业文化和商业模式优势

公司以人为本，诚信经营，提倡孝德文化，弘扬中华民族传统美德。管理人员认购公司股份，公司向心力、凝聚力强；其他电商在争夺和瓜分传统商业的市场份额，公司在为上游供应商，品牌商，下游批发商、超市、便利店插上互联网的翅膀，抵御电商的冲击，在保住原有市场份额的同时，扩大

市场份额，让合作的各方都从中受益。公司以每个社区为基点，提供日常生活所需的社区商品服务，让每户家庭都能感受到线上、线下批发、零售服务带来的方便与快捷。

3.2.4 人才和合伙人机制优势

公司的泰众投资、泰贵投资股东较多，股东具有较强的行业精英及商业资源，为公司的业务发展提供有力的支持；股东具有很强的资源整合能力和影响力，为公司的业务发展提供强有力的支撑，此外，公司员工大多已认购公司原始股，人员向心力、凝聚力空前提高。

3.2.5 地理环境和资源优势

公司立足于上海国际化大都市，人口众多，人均消费能力强，生活节奏快，相比其他城市，消费者更愿意在有限的空间与时间选择附近的超市、便利店，以满足生活需求。据调查，人口密度上，平均每1000户社区就有一家超市或者便利店，目前公司通过供应商、品牌商覆盖的终端店已分布在各大居民社区。公司还通过上海现代服务业联合会、上海上市公司协会、上海快消品协会和浦东企业联合会等社会组织获得信息资源和智力支持。

公司的竞争优势集中体现在整合供应商、品牌商资源；联合超市、便利店资源；组合社区周边服务资源；融合金融支付资源进社区；最终通过联合供应，统合产业链，进而打造全渠道电商社区生活生态圈上。

3.3 经营计划或目标

3.3.1 经营目标

大力推广仙谷云系统。

公司在原有批发业务基础上，通过为供应商、品牌商提供全渠道电商服务的仙谷云系统，公司收取适度的服务费，公司主要发展以社区便利店为主的一站式体验店，囊括购物、家政、金融及管理咨询等众多服务内容，整体新增线上功能，开拓网络营销模式，以便未来更好的满足社区居民全方位的生活服务需求。通过向供应商、品牌商推广仙谷云系统，使其所属线下社区超市、便利店转到线上；社区超市、便利店通过仙谷掌柜网店服务覆盖到该店方圆一公里区域内的消费者，平均每店服务上千个家庭。首先是粮油副食、调味品、日用品等畅销品、快消品，供应商、品牌商通过仙谷云系统在第一时间接受一线业务员或超市、便利店线上订单，仓库开单员根据业务员或超市、便利店线上订单即时开单，物流按照仙谷云系统规划线路并送达该店，满足居民日常消费所需；衔接社区周边服务对接到该店并满足居民所需；根据需求将居民生活服务的相关信息反馈到该店，满足居民生活所需；通过该店为满足居民的物质文化精神生活需要提供便利贴心服务，使居民足不出户享受便利生活。公司在持续与粮油副食、酒水饮料、调味品、日用品等畅销品、快消品等提供民生用品的供应商开展合作的基础上，后续将借助仙谷云系统，通过合作规模的加大、合作形式的增多等方式来增加客户粘性、扩展更多的品牌入驻，更进一步为供应商及终端店提供便利，使其成为公司稳定的客户资源。

3.3.2 经营计划

大力加强人才扩充、团队打造

随着公司业务的扩展及规模的逐年扩大,对项目运营等方面的管理要求也越来越高,组织结构也趋于复杂。为此,公司将着手于人才的吸纳、部门扩大及整治、内部规划等进一步优化人力架构,提高工作管理效率。公司将加强人才培养,引进并培养综合掌握商业经营管理和信息化应用知识的高端紧缺人才;提高公司人才素质,开展实用型电子商务人才培养,支持开展线上线下互动创新相关培训;公司将根据发展状况,引进高端复合型电子商务人才或者与高校及创业孵化园产、学、研项目进行人才对接,加强人才储备和技术研发力量,为线上线下企业创新发展提供服务。

3.3.3 资金使用计划

为实现公司的经营目标,确保公司发展壮大有充足的资金,同时,补充公司的流动资金需求,公司拟于年内进行首轮定向增发。公司未来将利用这批资金大力扩展优质资源的购买及整合,为公司坚持创新发展提供基础保障;综合利用多种手段提高资金使用效率,加强应收账款回收力度,努力节约各项成本,实现股东利益更大化。

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 报告期内未发生重大会计差错更正需要追溯重述的说明。

4.3 合并报表范围未发生变化。

4.4 大华会计师事务所(特殊普通合伙)对公司出具了大华审字【2017】005222号标准无保留意见的审计报告。

上海仙谷网络股份有限公司
董事会

2017年4月17日