

证券代码：836925

证券简称：百程旅游

主办券商：中信建投

北京百程国际旅游股份有限公司

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 北京兴华会计师事务所（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。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：李非

电话：010-87839115

电子信箱：lifei@baicheng.com

办公地址：北京市朝阳区通惠河畔文化创意产业园 1131 号君天大厦 2 层

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	100,761,179.81	130,671,075.96	-22.89%
归属于挂牌公司股东的净资产	60,815,117.89	105,925,817.92	-42.59%
营业收入	548,561,185.04	298,632,955.74	83.69%
归属于挂牌公司股东的净利润	-45,108,084.34	-39,351,887.98	-
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-45,466,798.11	-39,348,341.92	-
经营活动产生的现金流量净额	-67,579,435.43	-54,221,844.91	-
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）	-54.10%	-	-
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）	-54.54%	-	-
基本每股收益（元/股）	-0.89	-0.78	-
稀释每股收益（元/股）	-0.89	-0.78	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.20	4.19	-71.36%

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	1 控股股东、实际控制人	0	0.00%	0	0.00%
	2 董事、监事、高管	0	0.00%	0	0.00%
	3 核心员工	0	0.00%	0	0.00%
	4 其他	0	0.00%	0	0.00%
	无限售股份总数	0	0.00%	0	0.00%
有限售条件的股份	1 控股股东、实际控制人	6,900,070	27.31%	13,800,140	27.31%
	2 董事、监事、高管	0	0.00%	0	0.00%
	3 核心员工	0	0.00%	0	0.00%
	4 其他	18,368,899	72.69%	36,737,798	72.69%
	有限售股份总数	25,268,969	100.00%	50,537,938	100.00%
总股本		25,268,969	100.00%	50,537,938	100.00%
股东总数		27			

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；

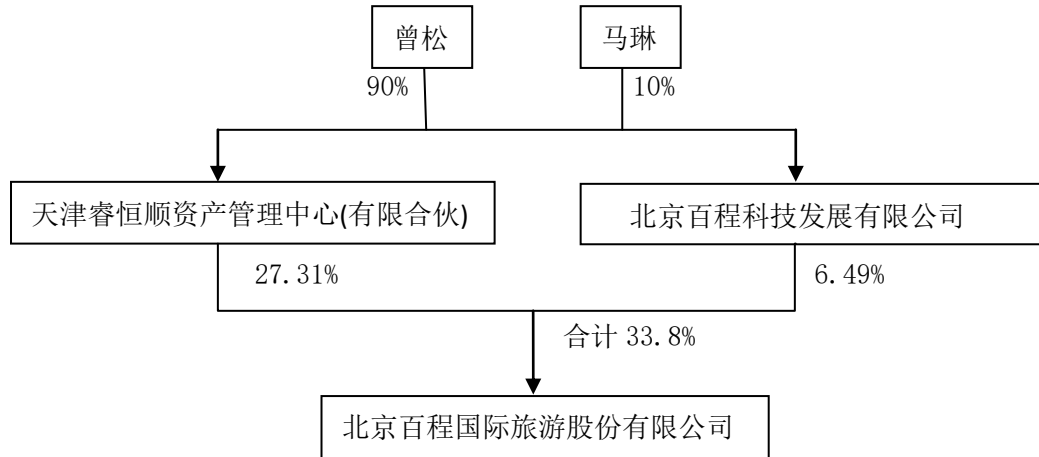
2.3 前10名股东持股情况表

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	天津睿恒顺资产管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	6,900,070	6,900,070	13,800,140	27.31%	13,800,140	0	0
2	杭州阿里创业投资有限公司	境内非国有法人	4,163,041	4,163,041	8,326,082	16.47%	8,326,082	0	0
3	瑞元资本管理有限公司	境内非国有法人	2,509,115	2,509,115	5,018,230	9.93%	5,018,230	0	0
4	北京百程科技发展有限公司	境内非国有法人	1,639,611	1,639,611	3,279,222	6.49%	3,279,222	0	0
5	林广茂	境内自然人	1,583,182	1,583,182	3,166,364	6.27%	3,166,364	0	0
6	天津百程一号资产管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	1,020,796	1,020,796	2,041,592	4.04%	2,041,592	0	0
7	天津百程三号资产管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	947,701	947,701	1,895,402	3.75%	1,895,402	0	0
8	天津百程四号资产管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	911,154	911,154	1,822,308	3.61%	1,822,308	0	0
9	天津百程二号资产管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	809,883	809,883	1,619,766	3.21%	1,619,766	0	0
10	北京点睛致远投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	690,001	690,001	1,380,002	2.73%	1,380,002	0	0
合计			21,174,554	21,174,554	42,349,108	83.81%	42,349,108	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

1、财务维度

资产负债情况：报告期内，公司总资产为【10,076.12】万元，较期初减少【2,990.99】万元，主要由于本期亏损导致资产减少。公司负债总计【3,994.61】万元，较期初增加【1,520.08】万元，资产负债率为【39.64%】，主要由于报告期内业务收入增长较快，应付供应商账款及预收客户款项相应增加所致。

收入利润情况：报告期内，公司实现营业收入【54,856.12】万元，同比增长【83.69】%，服务【155.24】万人次，同比增长【80.56】%，毛利润【3,944.58】万元，同比增长【86.02%】%，净利润【-4,510.81】万元，亏损增加【575.62】万元，整体平均毛利率【7.19】%，报告期末月度毛利率逐步拉升至11%。营业成本【50,911.54】万元。收入增长主要源于公司品牌效应的释放及以签证为入口的双轮驱动运营策略的成功实施，亏损增加主要缘于对部分商品的利润水平做了控制及技术开发投入较大。

现金流量情况：报告期内，公司经营活动现金流净流出【6,757.94】万元，投资活动现金流净流入【6,260.45】万元，筹资活动现金流净流入【370】万元，现金流量净减少【127.49】万元。

2、业务维度

报告期内，公司各业务板块中，签证业务保持稳定增速，目的地业务增长尤为突出，签证业务营业收入【29,435.85】万元，增长【63.88】%，服务人次【90.07】万人次，增长【62.93】%，目的地业务营业收入【13,105.17】万元，增长【470.45】%，服务【51.14】万人次，增长【164.77】%。

报告期内，公司在未进行大规模市场投入的情况下，实现了营业收入、毛利润、服务人次等重要指标的自然高增长，亏损率持续下降。特别是签证与目的地业务的高增长进一步验证了公司“出发地+目的地”双轮驱动策略的商业活力。

上述增长的实现主要原因为：“百程”品牌前期积累的口碑效应逐步开始释放，客户的粘性增强；公司管理团队的运营能力和执行力提高，内部管理流程在研判市场趋势、制定商务策略等

方面的准确性、及时性显著改善，应对市场竞争的能力增强；前期开发的互联网产品在获取流量、提升效率方面的作用显现，使得公司产品及服务在价格和体验上获得了比较优势。

公司针对出境自由行消费日渐主流的大趋势，基于碎片商品的既有优势，在商品策略、产品研发上强化对自由行人群，特别是 80、90 后客户群体消费特征的研究，明确了打造智能化、场景化出境自由行商业生态的定位，发展思路日趋清晰。

公司在深圳、武汉先后新设了分公司，通过收购将广州分公司升级为具有出境游经营权的独立子公司，在扩大落地网点覆盖范围的同时提升了分公司在当地的竞争力。公司在境外完成了对维尔京和香港两家离岸公司的股权收购，在此基础上推进了新加坡、日本等地合资公司的前期筹备工作，海外目的地资源整合迈出实质性步伐。

公司在下半年完成了对玩美自由行团队的整合，充实了互联网团队的技术力量，特别是通过引入人工智能与大数据技术开发的行游智能模块，丰富了公司移动端产品形态，提高了线上商品转化效率，为用户实现了场景化智能化的全新服务体验。

公司前后端互联网各产品线不断优化和完善，供应链系统上线运行，使公司的商品管理与财务结算系统直达供应端，打破了制约度假业务发展的供应链瓶颈。签证工业化系统进一步升级，实现了美国、新加坡、马来西亚申请表单的智能填写，大幅提高了操作效率。

公司完成了国际航空客运代理资质的全部申请工作，正式接入 BSP 系统，直接对接航空公司进行国际机票业务操作。公司还与百度、腾讯、支付宝达成合作，将百程签证服务引入前述平台，加强线上流量获取能力。公司获得加拿大使馆 ADS 签证资质、法国多年多次签证资质，被韩国驻华使馆评为“优秀旅行社”，签证业务优势资源得以加强，签证商品综合竞争力进一步提高。

3.2 竞争优势分析

（1）在线签证业务的竞争壁垒优势

公司的在线签证业务在上游资源的丰富度、服务网络辐射范围的广度、流程系统化、工业化所带来的服务专业度等制约签证业务升级的重要方面上率先取得了突破，通过互联网信息流和数据流的系统化配置，实现了签证服务与互联网消费习惯的有效结合，服务规模、效率及客户体验上均领先于同行业，形成了较为明显的优势地位和竞争壁垒。

（2）用户留存和低成本转化能力优势

公司抓住出境游业务的入口，通过签证服务与客户建立有效链接，引导客户采购目的地，旅游度假等其他服务，公司通过在线签证服务进行引流，以碎片化的目的地产品配置实现客户沉淀，以较少的市场投入，实现了较高的用户粘性和重复购买率。根据公司数据，公司的用户重复购买率比较高，半年内的重复购买率在 7-10%，一年内的重复购买率在 13-17%，两年内的重复购买率在 20-24%。

（3）基于互联网解决方案下的自有闭环生态整合优势

百程在互联网技术研发上进行了持续投入，开发了签证大厅、目的地服务大厅、旅行管家、行游智能、签证工业化系统等业界领先的创新产品，初步实现了服务的智能化、精细化和场景化。在此基础上，百程通过不同服务节点和场景与用户形成多次良性互动，精准推送商品，引导用户延展购买，在为用户提供了一站式出境游解决方案的同时获得用户边际消费的溢出收益，打造出独特的自有的闭环生态。

（4）经营管理团队优势

公司创始人董事长曾松是旅游行业标杆型人物，在行业内具有广泛的资源积累和号召力，核心管理层汇集了多名业界资深人士和精干力量，整个团队以 80、90 后新生代为主，相较同行业其他企业，百程团队既有成熟团队的稳重老练又兼具年轻创业团队的活力与激情。

3.3 经营计划或目标

公司将把盈利能力的显著改善作为后续经营的重点，从商务运营、技术产品研发、资源整合、组织结构等方面采取措施，强化原有优势，补齐短板，力争实现亏损规模的大幅缩减，加速自身造血能力的提升：

商务运营：灵活运用价格策略，巩固优势签证商品的定价能力，加大签证再碎化商品的开发，提高核心业务的利润贡献；在稳定现有前端渠道格局的基础上，强化百程主站及移动端的运营投入和流量支持，提升自有渠道的获客能力和交易规模；综合运用社交媒体、客户外呼、智能工具等手段，提高百程生态下关联商品的延伸转化率；以菲律宾长滩项目为契机，深度打穿若干热门海外目的地，逐步建立度假业务的竞争壁垒；启动线下 B2B 业务，利用百程在签证领域的优势与传统旅行社开展合作，扩大 B 端签证市场份额，同时发挥百程技术优势，对传统业态进行技术系统输出协助其进行互联网改造，巩固百程在产业互联网领域的领先地位。

技术产品开发：强化移动端行游智能闭环服务功能，整合全球 POI 资源，打造极致的转换场景和服务工具，同时增加其他线上智能服务窗口，强化客户服务体验；逐步完善全球供应链 SAAS 体系，开放 API 接口，丰富商品 SKU 并建立管理体系，让供应商直接服务 C 端和 B 端用户；加速上线 CRM 系统，提高对沉淀用户消费需求的发掘能力。

资源整合：公司将在 2016 年资源整合成果的基础上，加速布局出发地和目的地。在国内将主要区域分公司升级为具有独立出境权的子公司，充实分支公司的业务团队，提高重点区域的竞争力。在境外，继续推进在新加坡、日本、泰国等目的地合资公司的组建和运营工作，开拓其他热门目的地的资源整合，推动目的地业务向海外及服务前端延展。

组织结构：基于现有工业化流程链全面推行业务团队小型化改组，强化前端销售和服务力量，完善绩效考核机制，倡导竞争文化，激发员工主动性及积极性，提高单位人员产出与效率。

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 本年度内未发生重大会计差错更正需追溯重述。

4.3 与上年度财务报告相比，财务报表合并范围增加全资子公司广州百程国际旅行社有限公司（原“广州金色国际旅行社有限公司”）、经纬线（北京）国际旅行社有限公司、飞扬集团有限公司（Fly Upwards Group Limited）。

4.4 年度财务报告被会计师事务所出具了标准无保留意见。

北京百程国际旅游股份有限公司

2017 年 4 月 21 日