

证券代码：838942

证券简称：网创科技

主办券商：广发证券

杭州壹网壹创股份有限公司

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.cc）的年度报告全文。

1.2 公司董事会及其董事、监事会及其监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实准确性和完整承担个别及连带责任。

1.3 本年度报告经公司第一届董事会第九次会议和公司第一届监事会第三次会议审议通过，公司全体董事均出席了本次审议年度报告的董事会。

1.4 公司 2016 年度财务报告已经中汇会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司联系方式

信息披露负责人：高凡

电话：0571-28888398

传真：0571-28888398

电子邮箱：fangao@dajiaok.com

办公地址：杭州经济技术开发区白杨街道 19 号大街 571 号 4 幢 B312 室

二、主要财务数据和股东变化

(1) 盈利能力

	本期	上年同期	增减比例
营业收入	513,509,521.72	261,566,588.24	96.32%
毛利率%	41.37%	35.47%	
归属于挂牌公司股东的净利润	57,268,842.82	16,714,559.80	242.63%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	56,873,434.58	19,910,181.39	185.65%
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）	45.10%	99.51%	-
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）	44.79%	121.72%	-
基本每股收益	1.54	0.45	242.22%

(2) 偿债能力

	本期期末	上年期末	增减比例
资产总计	231,855,261.24	135,967,163.40	70.52%
负债总计	68,583,549.76	39,622,833.85	73.09%
归属于挂牌公司股东的净资产	163,271,711.48	96,344,329.55	69.47%
归属于挂牌公司股东的每股净资产	4.32	2.60	66.08%
资产负债率%（母公司）	17.81%	9.54%	-
资产负债率%（合并）	29.58%	29.14%	-
流动比率	320.54%	339.02%	-
利息保障倍数	529.51	44.34	-

(3) 运营能力

	本期	上年同期	增减比例
经营活动产生的现金流量净额	24,995,295.25	-28,749,240.08	-
应收账款周转率	11.68	15.22	-

存货周转率	8.17	8.86	-
-------	------	------	---

(4) 成长情况

	本期	上年同期	增减比例
总资产增长率	70.52%	1,963.13%	-
营业收入增长率	96.32%	990.93%	-
净利润增长率	242.62%	10,810.99%	-

(5) 股本情况

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	37,049,979	100.00	-	37,806,100	100.00
	其中：控股股东、实际控制人	24,944,088	67.33	-	25,133,119	66.48
	董事、监事、高管[注1]	6,000,073	16.19	-	-	17.37
	核心员工[注2]	-	-	-	-	-
总股本		37,049,979	100.00		37,806,100	100.00
普通股股东人数		-				

[注1]：林振宇系公司实际控制人、董事长，有限售条件股份数已计入“控股股东、实际控制人”，为避免重复计算，本处的“董事、监事、高管”有限售条件股份并不包含林振宇。

[注2]：林振宇、吴舒、张帆、卢华亮同时也是公司的4位核心员工，他们4人持有的股份已经在前述表格的“控股股东、实际控制人”和“董事、监事、高管”中计入，为避免重复计算，未在此处体现。

(6) 普通股前十名股东情况

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	杭州网创品	19,543,679	0	19,543,679	51.69	19,543,679	0

	牌管理有限公司						
2	林振宇	5,400,409	189,031	5,589,440	14.78	5,542,183	47,257
3	吴舒	2,399,801	189,030	2,588,831	6.85	2,541,574	47,257
4	张帆	1,800,136	189,030	1,989,166	5.26	1,941,909	47,257
5	卢华亮	1,800,136	189,030	1,989,166	5.26	1,941,909	47,257
6	刘希哲	1,628,639	0	1,628,639	4.31	1,628,639	0
7	杭州网哲投资管理合伙企业(有限合伙)	1,357,200	0	1,357,200	3.59	1,357,200	0
8	深圳市福鹏宏祥参号股权投资管理中心(有限合伙)	3,119,979	0	3,119,979	8.25	3,119,979	0
	合计	37,049,979	756,121	37,806,100	100.00	37,617,072	189,028

前十名股东间相互关系说明：

报告期内，公司股东间的关联关系情况如下：林振宇、张帆、吴舒、卢华亮系网创品牌管理股东，分别持有网创品牌管理 53.16%、10%、21.05%和 15.79%股权；张帆系网哲投资管理管理合伙人，持有网哲投资管理 50.63%份额。

除此之外，公司股东之间不存在其他关联关系。

三、管理层讨论与分析

3.1 商业模式

公司的商业模式为：

公司系电子商务系统解决方案提供商，从品牌形象塑造、产品开发、品牌传播、营销策划、网络资源整合、店铺运营、广告推广投放、大数据分析、售前售后服务、CRM（CRM：客户关系管理）、仓储物流等全链路为品牌建立网络渠道市场提供服务。报告期内，公司的主营业

务是为国内外快速消费品品牌企业提供全网各渠道电子商务经销服务和电子商务综合运营服务。

1) 电子商务经销

经销模式，即货品买断式经销服务，公司拥有货品的所有权。经销服务可分为经销零售服务和经销分销服务。经销零售服务是指：公司获得品牌方授权，以公司为主体在各电商渠道开设品牌官方旗舰店。公司向品牌方采购产品，进行自营销售，由公司承担采购、推广、运营、客服、物流等一系列服务的成本和费用。经销分销服务是指：公司获得品牌方分销业务授权，面向在天猫和淘宝的店铺卖家或其他第三方 B2C 平台分销产品，公司承担采购、销售推广、物流等费用。这两种模式下的利润来源于销售价格与采购成本及各项费用的差额。在该模式下，平台自营收入确认原则为由公司开立的支付宝等账户在顾客下订单时统一向顾客收取全部款项，公司于支付宝等账户收到款项时，按收取的全部款项扣除售后退款、赔款、服务费等确认销售收入；分销收入确认原则为公司向商务平台销售商品，在收到其对账单据后，经双方核对无误，确认收入。公司采取该商业模式服务的主要品牌有百雀羚、三生花、我的美丽日志、伊丽莎白雅顿等。

2) 电子商务综合运营服务

电子商务综合运营服务，是指为品牌方提供其在天猫、淘宝、唯品会等主流电子商务平台上的官方直营旗舰店全链条综合托管服务，包括店铺视觉优化、运营执行分析、营销策划推广、物流、客服、CRM 等系列服务。这一模式公司不进行货品的采购，货品所属权归于品牌

方，利润来源于品牌方支付的服务费与成本费用的差额。该模式偏重于服务品质，有别于传统的经销采购，无库存积压风险，也是未来公司倡导的经营模式。电子商务综合运营服务的收入确认原则为公司根据当月销售总额扣除合理成本支出后按照约定比例计算服务费金额，并将相关计算表交由客户进行确认，公司以客户确认时点确认收入。其中，销售总额的确认依据为客户在第三方交易平台上开立的账户中销售商品货款到账金额。在该模式下，公司通过每月收取固定服务费和销售提成佣金的方式来获得收入。公司采取该商业模式服务的主要品牌有欧珀莱、宝洁、OLAY、沙宣、嘉媚乐、菲诗小铺等。公司作为有能力从产品设计阶段即介入品牌形象塑造的电子商务系统解决方案提供商，从用户体验出发帮助品牌商重构产品定位甚至供应链，满足新一代的消费人群需求，能够成功加速服务品牌的互联网化进程，为品牌建立网络渠道市场提供服务，帮助各品牌商在中国市场中获得成功。

报告期内，公司的商业模式没有发生重大变化。报告期后至报告披露日，公司的商业模式没有发生重大变化。

3.2 报告期内经营情况回顾

报告期内，公司经营情况总体呈现良好的发展势头，经营业绩呈现明显的增长趋势。2016 年全年公司实现营业收入 513,509,521.72 元，较去年同期增长 96.32%；净利润 57,268,842.82 元，较去年同期增长 242.63%；每股收益 1.54 元，较去年同期增加 242.22%；截止 2016 年 12 月 31 日，公司总资产 231,855,261.24 元，较年初增长

70.52%；经营活动产生的现金流量净额 24,995,295.25 元，较去年去年同期增加 53,744,535.33 元。公司在报告期内优化内部流程、加强内控建设及执行，降低管理成本，加大市场推广及宣传力度，核心产品销量不断提升，净利润也不断上升，同时不断加强应收账款的管理。

3.3 竞争优势分析

1) 成熟的信息化系统和技术团队，拥有多项知识产权和自主创新技术

电子商务相比于传统零售渠道，最大的效率优势是信息化、网络化、数据化。为了保持持续的竞争优势，公司从创办初始，就着手全方位的自主系统开发，目前已拥有多项行业独创的功能技术创新。通过系统赋能，消费者在获得超出期望值的体验的同时，公司也收获了更大的销售规模、更多的利润。自有系统积累了大量的自主会员数据，成为公司独一无二的竞争优势。同时，企业内部管理包括 HR、财务等部门，利用自主研发的信息系统和量身定做的企业体系，都在人才培养、团队建设、成本控制等多方面获得了独特优势。

2) 品牌传播创新，获取高性价比流量

在天猫平台，品牌演绎和传播是获取流量和消费者忠诚度的重要行为。一般电商运营公司仅仅把电商当做销售渠道，而大多品牌的市场部也没有针对电商渠道的品牌表达，导致品牌传播资源浪费。公司创始人具有多年从事快消品及电商平台企业文化建设的经验，所属策划创意团队已经搭建多年，在传统线下品牌年轻化方面有较大经验优

势，积累了行业领先的实战案例。随着行业的发展，产品功能的差异化越来越小，竞争更多来自品牌力的角逐。品牌好感度对于消费者的回购、口碑形成以及免费流量获取都有直接的促进作用。

3) 产品与赠品开发，掌握渠道定价权

产品和赠品的开发，目前其他竞争公司尚不具备这方面能力。未来的新零售有一个重要解释就是渠道定制，渠道定制除了能更好满足特定消费者需求，同时在市场竞争面前，还能具有更灵活的定价策略。电商平台的产品需求变化日新月异，品牌能否把握市场热点，成为致胜的关键。公司在日常电商营运过程中，通过平台大数据的分析，为品牌提供具有战略远见的产品开发策略，并予以开发设计。完全解决了品牌在不同渠道的价格管控问题，从而可以根据实际竞争需求，调整价格策略。为此公司在初创期就设置专业的化妆品开发设计团队，与前端的运营数据团队无缝对接并共创开发。结合产品销售的赠品开发，也是公司的重要优势，高溢价的赠品，不但能提升商品的购买性价比，同时也能够帮助传播品牌文化。

4) 优质平台战略合作，创造良好发展环境

公司在经营的主要平台，如天猫，唯品会，都是行业 KA（KA: 关键客户）资质认证商家以及智囊团成员。不仅可以获得稀缺资源的倾斜，更可以参与平台核心规则制定讨论。无论是在业务增长，还是业务规范化等方面，都比其他同行有巨大的信息优势和资源优势。

5) 品牌唯一授权，获得最佳品牌资源

公司所有的客户均获得品牌排他性的唯一旗舰店授权。从而可以

确保获得品牌在线上品牌传播的核心投放资源保障。获得品牌内不同渠道竞争的决定性优势。旗舰店不仅代表品牌和消费者沟通，同时也代表品牌和竞品争夺市场份额，因此也让公司和品牌形成了非常良性的战略核心伙伴关系。

6) 精细化运营

经过多年的积累，公司已经对运营、推广、文案、策划、CRM、客服等所有运营相关工种，进行细致的岗位规划，且任何一个工种都做到专业上的行业领先，并有 IT 团队匹配输出详尽的数据整理工具，为销售端提供 360 度的全方位支持，确保渠道建设的优质性。

7) 深度会员维护，保障项目健康指数

公司拥有多年类目冠军级别店铺的会员营销功底，是客道和数云等 CRM 巨头的核心合作伙伴，聚焦会员升级、回购和二次传播，以大商家的资源优势 and CRM 的领先理念，争取到各平台的独家合作机会，从技术端实现了从平台到店铺，再到消费者的无缝衔接，为深度会员维护创造了独一无二的优秀环境，同时为品牌建设了高回购转化的优质买家群体。

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、会计估算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，但对前期会计差错予以追溯调整，具体如下：

2016 年度发现 2015 年度将已明确清单和金额但尚未收到的供应商货返计入在途物资列报，未计入其他流动资产列报，在编制 2016 年财务报表时，已采用追溯重述法对该项差错进行了更正。更正后，调增 2015 年末其他流动资产 8,399,630.47 元，调减 2015 年末在途物资 8,399,630.47 元。

4.3 合并报表范围有发生变化，具体如下：

2016 年 5 月，本公司投资设立广州市网创电子商务有限公司。该公司于 2016 年 5 月 18 日完成工商设立登记，注册资本为人民币 500 万元，均由本公司出资，本公司拥有对其的实质控制权，故自该公司成立之日起，将其纳入合并财务报表范围。截止 2016 年 12 月 31 日，广州网创的净资产为 578,160.43 元，成立日至期末的净利润为 -1,421,839.57 元。

4.4 中汇会计师事务所（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。

杭州壹网壹创科技股份有限公司

董事会

2017 年 4 月 21 日