

证券代码：836485

证券简称：支点科技

主办券商：西南证券

广州支点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 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，报告号：京永审字(2017)第 146145 号。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：陈文

电话：020-37202929

电子信箱：chenw@zdnst.com

办公地址：广州市天河区天源路 401 号之三 E1 栋

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	15,405,734.35	6,326,248.01	143.52%
归属于挂牌公司股东的净资产	12,472,452.85	5,231,028.89	138.43%
营业收入	20,394,934.53	5,877,090.67	247.02%
归属于挂牌公司股东的净利润	682,277.46	441,009.49	54.71%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-17,717.48	455,464.49	-103.89%
经营活动产生的现金流量净额	-9,814,190.78	-2,882,067.14	-
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）	5.89%	36.93%	-
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）	-0.15%	38.55%	-
基本每股收益（元/股）	0.13	0.19	-31.58%
稀释每股收益（元/股）	0.13	0.19	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	2.42	1.05	130.85%

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	0.00%	164,225	3.18%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0.00%	0	0.00%
	董事、监事、高管	0	0.00%	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	5,000,000	100.00%	5,000,000	96.82%
	其中：控股股东、实际控制人	5,000,000	100.00%	5,000,000	96.82%
	董事、监事、高管	0	0.00%	0	0.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
总股本		5,000,000	-	5,164,225	-
股东总数		3			

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）。公司于2016年12月29日公告2016年第一次股票发行方案，发行股份50403股，于2017年4月13日在全国中小企业股份转让系统挂牌，并于限售解除后公开转让。截止本报告披露之日，公司普通股总股本为5,214,628股。

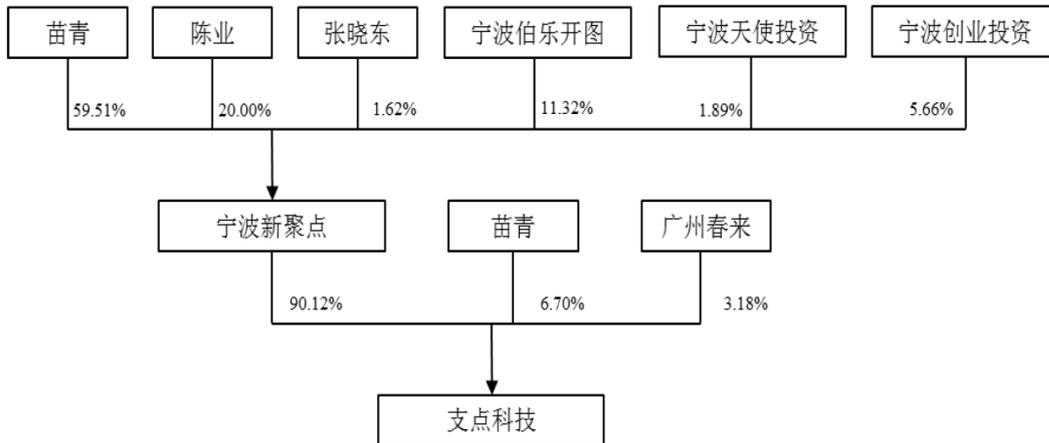
2.3 前10名股东持股情况表

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	宁波新聚点投资控股有限公司	境内非国有法人	4,654,000	0	4,654,000	90.12%	4,654,000	0	0
2	苗青	境内自然人	346,000	0	346,000	6.70%	346,000	0	0
3	广州春来投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0	164,225	164,225	3.18%	0	164,225	0
合计			5,000,000	164,225	5,164,225	100.00%	5,000,000	164,225	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

报告期内，公司紧紧围绕年初制定的经营计划和经营目标，在公司高层的决策领导下，企业规模继续扩大，不断加大产品研发投入和加快新市场的开拓，提升服务，同时注重培育公司新的利润增长点，增强企业发展后劲，加大营销力度，为公司可持续发展夯实基础。

1、财务状况

报告期末，公司资产总额 1,540.57 万元，较期初 632.62 万元增长 143.52%；归属于挂牌公司股东的净资产 1,247.25 万元，较期初 523.10 万元增长 138.43%；归属于公司股东的每股净资产 2.42 元，较上期 1.05 元增长比率 130.85%。资产和股东权益的增长基本为报告期初增资形成。

2、经营成果

报告期内公司实现营业收入 2,039.49 万元，相较上期营业收入 587.71 万元增长了 247.02%，但是研发支出比重加大、营销团队建设、营销推广、渠道拓展等各项成本费用均有大幅度增加。报告期内利润总额 44.64 万元，和上期营业利润 60.87 万元相比，同比下降 26.67%。

3、现金流量

报告期经营活动产生的现金流量净额为-981.42 万元，鉴于现阶段以吸引、获取客户为首要目标，故报告期内采取了较为宽松的信用政策，回款时间较长，同时支出方面本期付现的营业成本及期间费用支出与业务规模同步增长，使得报告期经营活动的现金流较为紧张。

4、研发投入

公司把自有核心技术作为企业第一生产力，始终认为自主创新是保持企业稳定增长的根本途径，是巩固竞争优势的有力保证。报告期内，公司继续加大人工智能、云计算、大数据分析和区块链技术的研发投入以及研发人员的配置，报告期内共投入研发费用 927.57 万元，占营业收入比例 45.48%。

5、业务拓展

业务拓展方面，报告期内公司加大品牌宣传力度，与拥有丰富媒体资源的企业合作，按照期初制定的品牌推广计划严格执行，已卓有成效，品牌知名度和影响力有明显提升，用户数呈线性增加。公司将加大业务拓展，增强品牌宣传力度，推进营销服务中心的建立，并同步加强对行业版本的宣传，提高用户转化率和增长率。

整体来看，公司运转良好，2016年因短期内团队的扩张、市场营销活动的频繁、产品研发投入的加大增加了营业成本，但这种支出的增加是必要的，与公司的战略目标实施相匹配，前期的投入将为公司下一阶段的快速发展奠定必要的基础。

除此之外，公司也加快其他层面的制度性建设，强化各类风险管理，务求全面提升经营管理与风险预防水平。报告期内，公司取得了一系列荣誉证书，其中包括国家级高新技术企业证书、软件产品和软件企业证书等。

3.2 竞争优势分析

公司在软件研发上采用先进的“平台+应用”软件架构和构件化开发模式，使产品具有良好的实用性、兼容性、灵活性、可扩展性、开放性，并围绕深入把握客户需求与进一步提高开发效率和开发质量不断研究探索新一代软件开发方法，经过多年的不懈努力，在软件的需求分析和行业应用方面取得了重大突破，打造出具有国内领先水平的跨组织协同平台，使公司的产品在市场上具有独特的竞争优势。同时，公司“聚事”智能产业链协同平台支持PC端及移动客户端的使用，具有适用性强、更新速度快及开发成本低等优点，有效增强了公司竞争力。较一般的企业信息化管理软件定制企业而言，公司的基于互联网的跨组织协同平台产品更能满足终端用户的需求，从而满足公司主要客户的需要。公司以终端用户为需求导向的开发模式，能有效保证公司的竞争优势。

1. 可持续发展的客户拓展模式优势

公司产品——“聚事”智能产业链协同平台可嫁接于企业/组织自身生态进行繁衍传播，即在提供跨越组织协同平台服务的同时能够让企业/组织产业链各主要参与方成为公司的客户。通过此种路径，公司既可以通过自主创新和产品合作等方式，持续丰富增值服务产品线，以低成本进行服务叠加，又可以不断积累客户资源，打造一个可长期持续高速成长的“价值收益共同体”，保障公司的长期收入和盈利。

2. 技术研发及创新优势

公司自设立以来，一直专注于跨组织协同创新及企业信息化技术研究，已积累并形成良好的人才及技术优势。截至2016年12月31日，公司研发团队共有员工44人，且具有多年大型软件项目开发和实施经验，具备大规模数据处理和运营能力。公司现已形成稳定的SaaS企业服务平台——“聚事”智能产业链协同平台，以SaaS+交易的模式提供服务。通过社区贯穿四大板块：管理板块：团队管理及授权、组织架构及流程管理模块；营销板块：活动管理、社区及公众号管理模块；资源板块：人力资源（含供应商及客户管理）、场地管理、资金管理、物资管理模块；交易板块：提供场地、物资、服务等企业服务交易内容。

3. 先进的软件技术架构和开发方法

公司在软件研发上采用先进的“平台+应用”软件架构和构件化开发模式，使产品具有良好的实用性、兼容性、灵活性、可扩展性、开放性，并围绕深入把握客户需求与进一步提高开发效率和开发质量不断研究探索新一代软件开发方法，经过多年的不懈努力，在软件的需求分析和行业应用方面取得了重大突破，打造出具有国内领先水平的跨组织协同平台，使公司的产品在市场上具有独特的竞争优势。同时，公司“聚事”智能产业链协同平台支持PC端及移动客户端的使用，具有适用性强、更新速度快及开发成本低等优点，有效增强了公司竞争力。

3.3 经营计划或目标

公司结合自身商业模式优势和市场营销方式，制定未来三年企业用户数线性增长、收入连年翻番的发展目标，从四个方面制定计划并实施：提高产品用户体验和满足多行业垂直应用、持续加大人工智能、大数据分析和区块链技术的研发投入、全面推进市场营销推广的力度和覆盖面，结合公司资源获取更多项目的建设和实施。

1. 产品开发计划

报告期内公司与多个行业签订合作协议，以增加平台上行业的垂直应用(行业版本)，不断优化行业版本贴合用户需求。

2. 技术研发计划

公司继续加大人工智能、云计算、大数据分析和区块链技术的研发投入，随着工会、协会、创业、医药等行业版本的不断增加、团队用户数成倍数增长，系统对人工智能技术的应用更加广泛；区块链技术的去中心化、高安全性等特性与公司产品“聚事”特性高度契合，公司将加大对人工智能和区块链技术的研发，以保障系统的技术力量的投入，人工智能研发团队和区块链研发团队将作为技术研发的技术核心，并建立绩效机制保障研发的技术输出。

3. 市场营销计划

报告期内公司按照期初制定得品牌推广计划已卓有成效，品牌知名度有明显提升，随着知名度和品牌影响力的提升，主营业务持续较快增长，用户数呈线性增加，公司将加大业务拓展，进一步加大品牌宣传力度，建立营销服务中心，并同步对行业版本进行宣传，提高用户转化率和增长率。

4. 项目建设计划

随着各地政府对 PPP 项目的青睐，并投入大量资源和政策予以支持。PPP 项目的信息化管理需求给公司带来巨大发展机遇，公司将结合自身技术优势及产品跨组织协同的优势，并投入资源，通过市场化方式争取项目的实施，扩大公司产品的应用范围，迅速提高公司主营业务收入。

该经营计划并不构成对投资者的业绩承诺，投资者对此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

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未发生变化。

本年度公司未发生重大会计差错更正需追溯重述的事项。

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。

北京永拓会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准无保留意见。

广州支点网络科技股份有限公司

2017年4月21日

