

## 河北博岳通信技术股份有限公司

## 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）：靳验芳

电话：0311-89665065

电子信箱：511607381@qq.com

办公地址：河北省石家庄市长安区中山东路 598 号融通财金大厦 4 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	77,935,538.30	56,864,409.24	37.06%
归属于挂牌公司股东的净资产	42,872,363.33	23,835,967.13	80.00%
营业收入	228,124,395.18	146,915,308.38	55.28%
归属于挂牌公司股东的净利润	18,850,497.98	11,517,367.07	67.41%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	15,853,340.17	11,517,417.07	41.39%
经营活动产生的现金流量净额	9,218,352.83	19,755,882.10	-
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）	56.67%	64.45%	-
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）	47.40%	64.45%	-
基本每股收益（元/股）	0.53	0.78	-32.00%
稀释每股收益（元/股）	0.53	0.78	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.43	1.59	-10.00%

## 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	-	-	11,125,000	37.00%
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	11,125,000	37.00%
	董事、监事、高管	-	-	-	-
	核心员工	-	-	-	-
有限售条件的股份	有限售股份总数	15,000,000	100.00%	18,875,000	63.00%
	其中：控股股东、实际控制人	15,000,000	100.00%	18,875,000	63.00%
	董事、监事、高管	-	-	-	-
	核心员工	-	-	-	-
总股本		15,000,000	-	30,000,000	-
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）。

### 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	北京鼎岳科技有限公司	境内非国有法人	10,200,000	10,200,000	20,400,000	68.00%	13,600,000	6,800,000	0
2	吴源	境内自然人	2,850,000	2,850,000	5,700,000	19.00%	4,275,000	1,425,000	0
3	李维忠	境内自然人	1,050,000	1,050,000	2,100,000	7.00%	0	2,100,000	0
4	北京博岳创业投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	750,000	750,000	1,500,000	5.00%	1,000,000	500,000	0
5	胡波	境内自然人	150,000	150,000	300,000	1.00%	0	300,000	0
合计			15,000,000	15,000,000	30,000,000	-	18,875,000	11,125,000	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

2016 年公司在全体员工努力奋斗和客户的支持下，在各个方面均取得了丰硕的成果，完成了全国 20 个运营基地的战略布局，2016 年实现收入同比增长 55.28%，公司人员规模和人员结构更合理，部门本身的能力得到快速提升，部门间协同作战能力加强，管理模式和流程更清晰，价值客户规模更大。2016 年公司取得了与中移在线、政府 12345 热线、河北税友、长三角地区价值客户的全面合作，确定了公司与三大运营商全国十几个省市公司的战略合作伙伴地位。同时取得了与小米、去哪儿网、借贷宝、等互联网标杆企业的全方位合作。至此公司整个业务涵盖了运营商、互联网、电子商务、互联网金融、政府等多个领域。厚积薄发，2016 年的发展将为公司 2017 年的有效增长打下坚实的基础！

1、公司实现营业收入 228,124,395.18 元，较上年同期增长了 55.28%，主要源于呼业事业线业务量的迅速增长，公司实现了与互联网行业小米、借贷宝等标杆行业的全方位合作，其中 2016 年与小米通讯技术有限公司合作，带来收入增加 12%；相比 2015 年，人人行科技有限公司带来收入增长 17.5%。并进一步

拓展与运营商合作的区域，报告期内，与中国联通贵州省公司合作带来收入增长 14.94%；与中移在线服务有限公司陕西分公司合作带来收入增长 10.30%。

2、公司营业成本 182,089,312.73 元，较上年同期增长了 54.08%，主要是因为公司营业收入增长 55.28%，故营业成本也相应增长，且收入与成本增长比例相匹配。

3、公司净利润 18,850,497.98 元，较上年同期增长了 63.67%，主要是公司营业收入较上年同期增长幅度较大；另外，公司 2016 年取得河北省、石家庄市两级政府给予挂牌公司的财政补贴各 1,500,000 元，共计 3,000,000 元整，提高公司净利润率 1.32%，扣除营业外收入，公司净利润同比增长 36.92%。为国家贡献税收 1389.36 万元。

4. 经营活动产生的现金流量净额本期较上年同期降低下降 53%，主要原因是为职工支付的资金同比上涨 63%，作为人力资源型公司，提高员工保有率，有效降低员工流失率，是降低管理费用、奠定公司持续健康发展的基石。

### 3.2 竞争优势分析

#### 公司优势分析：

博岳目前拥有优秀的管理实践和相关市场的领导地位。通过不断的经验积累和技术创新，实现资源共享和优势互补，服务供给能力大幅提升。目前博岳在全国建有 20 个运营交付基地，通过数据专线和互联网专线实现资源及业务全国一盘棋，统一调配统一协调。实施集团化的管理，对人才的培养及历练提供了高效的环境和适合的平台。地理分散，管理集中，不但享受了各地的地域优势及招聘优势，同时又带来了成本的大幅降低。

1、运营商合作优势：公司的核心管理团队长期以来一直为电信运营商服务，对电信运营商及其业务有着深厚的理解，目前博岳股份承接运营商的业务均是稳定、持续、盈利的业务。公司自成立以来，已经与电信运营商建立了长期合作关系，合作项目快速增长。目前，公司在北京、上海、河北、四川、湖南、陕西、宁夏、江西、辽宁、贵州、陕西、福建、温州等多个省市开展数据挖掘分析、呼叫中心运营、渠道营销等业务。实现了固定电话网和移动通信网在公司业务平台的接入，并且同时承接了三大运营商的呼叫中心业务，服务用户覆盖全国大部分省市。

2、品牌优势：公司经过多年发展，已建立了完善的销售渠道，拥有稳定优质的客户群，公司的业务已扩展至北京、上海、河北、四川、湖南、宁夏、江西、辽宁、贵州、陕西等多个省市，客户涵盖电信运营商、互联网金融、电子商务等行业，其中包括三大电信运营商、人人科技科技股份有限公司、北京趣拿软件科技有限公司、小米通讯技术有限公司等众多知名企业。众多价值区域和优质客户为公司带来稳定的订

单和收入，随着公司和客户长期合作中建立起的良好的市场品牌形象、口碑以及公司持续的技术升级、产品更新及营销拓展，公司有望在目前的基础上拓展更多更优质长期的客户。

3、业务模式优势：呼叫中心是知识密集型和劳动密集型产业，人力资源管理对呼叫中心产业的发展起到至关重要的作用。公司拥有专业且富有经验的项目管理团队，新项目启动周期相对较短，从启动期到成熟期的过度也比同行业的其他企业要快。此外，还可以根据客户的关注点，运用大数据的技术收集其所关注的信息，形成信息分析报告，从而为企事业单位的战略决策提供依据。公司打造定制化产品的业务模式得到客户的广泛认可，也提高了客户的黏度，公司也在不断的研发和提供服务中积累了宝贵的经验和案例。因此，公司的业务模式具有良好的可复制性和延伸性，一方面可以为公司拓展新客户提供便利条件，另一方面可以与现有客户开展更加深入的合作，提高服务的附加值。

### 3.3 经营计划或目标

(1) 聚焦信息服务，基于大数据挖掘、分析，开展精准服务和营销。

考虑到互联网+及实体经济宏观环境，公司计划在未来两到三年内，聚焦信息服务，基于大数据挖掘、分析，创新客户服务和营销模式，达到运营可视、管理可控、数据可用的经营目标：

① 过可视化手段，统一展示全网全媒体客服生产运营情况，并根据不同的客户客服运营生产和客户管理的需求，差异化定制运营视窗，做到运营可视。

② 构建数据立方体，建立数字化运营管理规范，对客户服务质量实施有效管控，通过对数据的深加工和关联性分析，以及内部流程和管理体制的优化，不断提升运营效率和运营品质，做到管理可控。

③ 借助数据分析与挖掘技术，全面了解客户行为，主动发现客户问题和营销机会，对内借助大数据分析技术从“海量”客户“声音”中（尤其是投诉）提炼价值信息，并传递至公司业务整合多渠道服务生产数据，并建设运营指标库和客户标签库，实现数据变现；对外为产品创新、营销完善、网络优化等提供价值信息，做到数据可用。

公司在呼入营销方面，通过大数据推荐模型的交付落地，分析客户需求、引导客户心理，采用有效的营销及沟通技巧向目标客户进行产品推介，在提升服务营销成功率的同时，确保客户满意度。在呼出营销方面，通过大数据推荐模型的交付落地，实现目标客户精准定位，在提升外呼营销成功率的同时，确保客户满意度。

(2) 保持公司在电子商务和在线客服领域的大规模运营、实现金融领域快速增长

公司与小米互联网电商企业进行规模深度合作，进行电子商务支撑和运营的研究与探索，奠定电商领域信息服务标杆地位。公司计划在未来两到三年里，在金融领域实现规模突破，利用公司现有的在金融领

域的业务经验，如与借贷宝等企业的合作经验，力争与银行建立信用卡推广及催缴业务的合作，实现业务领域多元化。

(3) 业务收入及覆盖区域双增长

博岳公司自成立以来，每年保持 50%-100%的增长势头。在未来两到三年里，力争实现增长势头不变；扩大现有的业务覆盖领域。公司计划借助现有资源，继续巩固公司的业务优势和与合作客户的合作优势，将业务拓展至江、浙、沪等发达省份，实现业务覆盖全国。

说明：该计划不构成对投资者的业绩承诺，提示投资者对此保持足够的风险意识。

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的。
- 4.2 本年度内未发生重大会计差错。
- 4.3 年度财务报告审计意见为标准无保留意见。

河北博岳通信技术股份有限公司

2017 年 4 月 21 日