

证券代码：871029

证券简称：商动力

主办券商：长江证券

深圳商动力科技股份有限公司

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 公司董事会及其董事、监事会及其监事、公司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，并对其内容的真实性、准确性和完整承担个别及连带责任。

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 天健会计师事务所（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的审计报告。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：张明

电话：13307539668

电子信箱：info@0755sdl.com

办公地址：深圳市龙华新区龙华街道富联二区 227 号宏奕大厦 B 栋四-五层

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	38,907,285.04	39,218,554.44	-0.79%
归属于挂牌公司股东的净资产	23,953,491.62	21,664,926.41	10.56%
营业收入	116,323,504.97	78,579,634.72	48.03%
归属于挂牌公司股东的净利润	2,314,378.91	6,035,999.91	-61.66%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,551,401.10	5,752,580.85	-55.65%
经营活动产生的现金流量净额	-1,169,901.37	7,353,659.75	-
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）	10.14%	45.44%	-
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）	11.18%	40.94%	-

基本每股收益（元/股）	0.23	1.51	-84.77%
稀释每股收益（元/股）	0.23	1.51	-84.77%
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	2.40	2.17	10.60%

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	0	0.00%	0	0	0.00%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0.00%	0	0	0.00%
	董事、监事、高管	0	0.00%	0	0	0.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0	0.00%
有限售 条件股 份	有限售股份总数	0	0.00%	10,000,000	10,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0.00%	5,200,000	5,200,000	52.00%
	董事、监事、高管	0	0.00%	6,002,000	6,002,000	60.02%
	核心员工	0	0.00%	0	0	0.00%
总股本		0	-	10,000,000	10,000,000	-
普通股股东人数		7				

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	期末持有无限售股份数量	期末持有无限售股份数量	质押或冻结的股份数量
1	罗庭义	0	4,750,000	4,750,000	47.50%	4,750,000	0	0
2	深圳阿百信息咨询有限公司	0	2,612,000	2,612,000	26.12%	2,612,000	0	0
3	黄安国	0	900,000	900,000	9.00%	900,000	0	0
4	罗秀清	0	489,000	489,000	4.89%	489,000	0	0
5	王燕华	0	450,000	450,000	4.50%	450,000	0	0
6	刘芝花	0	447,000	447,000	4.47%	447,000	0	0
7	许新民	0	352,000	352,000	3.52%	352,000	0	0
合计		0	10,000,000	10,000,000	100.00%	10,000,000	0	0

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系。



三、管理层讨论与分析

3.1 报告期内经营情况回顾

2016 年公司完成营业收入 116,323,504.97 元，较上年度增长了 48.03%。归属于挂牌公司股东的净利润 231.44 万元，较上一年度下降了 372.16 万元；基本每股收益 0.23 元。报告期末，公司总资产为 3,890.73 万元，同比下降了 0.79%；归属于挂牌公司的净资产为 2,395.35 万元，同比增长 10.56%。公司每股净资产 2.4 元，同比增长 10.60%。

主要是公司加大市场拓展力度与客户的二次开发，并且加大了自主产品研发，提高了销售人员的提成比例，有效地推动了整体公司业务向上增长。

主营收入主要包括电子商务技术咨询服务、站群网络营销服务、微分销平台服务三项主要业务收入，其中：

电子商务技术咨询服务收入 77,971,514.30 元，较上年度增长了 11.63%；站群网络营销服务收入 38,147,002.02 元，较上年度增长了 337.22%，微分销平台服务收入 204,988.65 元，较上年度增长了 3,535.91%。

在公司的内部管理方面，进一步完善了公司的法人治理结构，强化流程控制体系，严格控制成本、优化公司财务结构，构建了公司稳健、健康的发展轨道，保证公司持续稳定发展。

3.2 竞争优势分析

1、公司的竞争优势与劣势

(1) 竞争优势

①客户市场与区位优势

公司地处广东深圳经济特区，是本土领先的电子商务综合服务商。深圳市于2009年获得国家发改委和商务部批准而创建了首个“国家电子商务示范城市”，其电子商务交易额一致保持50%左右的增长，2016年深圳市电子商务交易额为20,348.89亿元，同比增长17.87%。其中，服务型企业交易额为9,852.50亿元，占总交易额的48.42%；应用型企业交易额为10,496.39亿元，占总交易额的51.58%。

公司的人员规模庞大、管理体系完善、团队服务和销售能力强大，其代理的诚信通新签及续签规模能覆盖深圳的大部分客户。公司为阿里巴巴带来的营收在2015年、2016年分别接近2.5亿和3.8亿，而公司获得的返佣在2015年、2016年分别是7400.04万、8265.15万，总体呈现逐年上升趋势。相比于其他阿里巴巴渠道商，公司在深圳及广东省内具有绝对的区位优势，其占有的客户市场庞大。

②技术创新优势

公司成立早期就组建了研发团队，经过多年持续积累，形成了完整的技术人才梯队，同时有多个项目进行研发，团队中超过20%的研发人员是高级软件工程师，超过50%的研发人员是中级软件工程师。公司现有前端工程师、UI设计师、软件工程师、测试工程师、运维工程师等研发及技术人员20多人，获得计算机软件著作权7项，内容涵盖自主建站、搜索引擎推广、数据统计分析等方面。

公司拥有大数据分析处理、路由深度优化、流程自动化等技术，其自主研发运营的阿百通软件能有效进行网站后台管理，其自主研发的爱分销系统覆盖PC端和移动端。这些技术的使用经过客户及市场的检验，已经相对成熟，逐渐形成了技术领域的核心竞争力。公司已于2015年12月被深圳市科技创新委员会和深圳市财政委员会评为“深圳市高新技术企业”。2016年11月公司获得深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、深圳市国家税务局、深圳市地方税务局联合颁发的“全国高新技术企业”证书，证书编号为GR201644201254，有效期三年，由此正式迈入国家高新技术企业行列。

③专业的运营团队和人才培养机制

人才因素是电子商务服务企业的关键要素，人才水平直接决定了企业的管理运营水平及创新能力。公司的核心管理团队既有丰富的主流电商平台的行业操盘经验，具备优秀的行业前瞻能力及市场把控能力，又积累了丰富的渠道推广和电商运营实战成功经验，在专业运营方面深耕细作。

公司开设了网商运营实操班，建立了电商在线教育平台，并与高校、职中等建立了校企人才培养机制，全面参与教师学员培训、课程开发。该模式能够快速培养实用的电商人才，为公司源源不断地输送优质员工，同时也为社会创造就业机会，消除行业人才供给和需求之间的断层。

④经验积累及资源整合优势

公司自成立以来，已为全国 120,000 多家中小企业提供网络营销服务，终端客户遍及制造业、管理咨询业、商贸服务业等各行各业，积累了丰富的经验，对不同行业不同的商业逻辑和市场特点均有深入了解，能很好地解决中小企业在网络营销和网店运营中碰到的各种问题，提出全方位的解决方案。

经过 12 年的发展，公司已经与阿里巴巴建立了长期合作关系，公司的服务能力、运营能力和盈利能力得到了第三方平台的认可，并且获得了“十强渠道商”、“星级渠道推广商”等称号。公司与第三方服务平台已经形成了良性互动、互惠互利、互促互进的资源共享生态循环。同时，公司逐渐形成了能够覆盖全网络的营销渠道体系，能有效挖掘各类渠道的盈利点，通过整合其他销售渠道，为传统企业精准定位，进行个性化的电子商务服务。

(2) 竞争劣势

公司所处行业具有技术革新速度快、市场发展方向难以精确预测的特点。为进一步增强市场竞争力、把握行业发展机遇，公司需要大量的资金和技术人才储备对现有产品进行升级换代、研发新产品、增加业务覆盖领域、开拓新市场。这对公司的资本规模提出了较高的要求。长期以来，公司主要依靠自有资金发展，现有的资金水平和融资渠道非常有限，未来公司需要通过资本市场拓宽融资渠道，打破资金瓶颈。

2、公司采取的竞争策略及应对措施

针对传统中小企业转型升级的时代大势，公司将进一步深化研究“平台、工具、人才”的“互联网+”落地模型，创新技术，提升服务水平，立足珠三角面向全国企业提供更加精准、有效的模型服务，帮助中国企业实现“企业网商化，网商企业化”的目标。

互联网平台方面，公司将依托阿里巴巴平台优势，用更高的标准要求细化用户体验，丰富服务内容，未来将在区域优势产业、绿色健康产业方面，针对产业研发专业平台，提供专业化产业链平台建设与服务。

互联网工具方面，公司将通过加大研发费用投入、引进行业先进人才，掌握更多互联网应用工具精准应用技术，为市场提供 CRM 管理、搜索引擎优化、社群营销软件、商业模式管理

等多方面的互联网应用工具。公司未来将以先进互联网技术为核心，打通互联网应用的上下游，深度布局产业。

互联网人才方面，公司将依托在互联网应用多年的服务经验和专业讲师团队，为企业转型互联网提供高端课程。同时，将进一步整合社会、院校、企业资源，开设综合性网商大学，为中国“互联网+”战略提供人才支持，系统解决公司发展用人需求和企业转型电商过程人才需求。

四、涉及财务报告的相关事项

- 4.1 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。
- 4.2 公司本年度内未发生重大会计差错需要更正或追溯重述的情况。
- 4.3 与上年度财务报告相比，财务报表合并范围未发生变化。
- 4.4 天健会计师事务所（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。

深圳商动力科技股份有限公司

2017年4月25日