

证券代码：837265

证券简称：众荟信息

主办券商：光大证券

北京众荟信息技术股份有限公司

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、完整的情况。

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 信永中和会计师事务所（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。

公司本年度会计师事务所由瑞华会计师事务所变更为信永中和会计师事务所。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：王会霞

电话：010-57842888

电子信箱：jw@jointwisdom.cn

办公地址：北京市海淀区马甸东路 17 号金澳国际大厦写字楼 18 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	448,308,927.74	494,749,588.10	-9.39%
归属于挂牌公司股东的净资产	393,068,857.80	426,895,170.87	-7.92%
营业收入	86,718,562.48	58,274,704.49	48.81%
归属于挂牌公司股东的净利润	-66,123,678.07	-65,095,906.59	-1.58%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-64,823,646.54	-65,186,917.52	-0.56%
经营活动产生的现金流量净额	-92,483,119.53	-51,428,839.77	-
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）	-17.14%	-20.72%	-
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）	-16.80%	-21.02%	-
基本每股收益（元/股）	-1.11	-1.30	14.62%
稀释每股收益（元/股）	-1.11	-1.30	-

归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	6.34	7.19	-11.82%
----------------------	------	------	---------

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	7,609,000	12.81%	28,980,058	46.76%
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	13,838,933	22.33%
	董事、监事、高管	-	-	1,663,925	2.69%
	核心员工	-	-	-	-
有限售条件的股份	有限售股份总数	51,770,000	87.19%	32,989,642	53.24%
	其中：控股股东、实际控制人	41,516,800	69.92%	27,677,867	44.66%
	董事、监事、高管	6,655,700	11.21%	4,991,775	8.06%
	核心员工	-	-	-	-
总股本		59,379,000	-	61,969,700	-
股东总数		19			

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

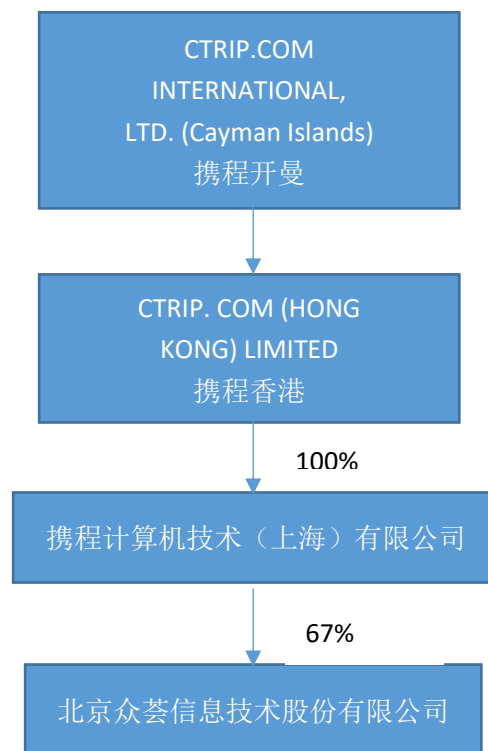
单位：股

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	携程计算机技术(上海)有限公司	境内非国有法人	41,516,800	-	41,516,800	67.00%	27,677,867	13,838,933	-
2	林小俊	境内自然人	6,018,200	-	6,018,200	9.71%	4,513,650	1,504,550	-
3	珠海众汇投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	6,029,000	-210,000	5,819,000	9.39%	-	5,819,000	-
4	孙轶平	境内自然人	1,827,500	-	1,827,500	2.95%	-	1,827,500	-
5	上海铂卉投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	1,450,000	-	1,450,000	2.34%	-	1,450,000	-
6	北京众荟信息技术股份有限公司第一期员工持股计划	境内非国有法人	-	700,000	700,000	1.13%	-	700,000	-
7	焦宇	境内自然人	637,500	-	637,500	1.03%	478,125	159,375	-
8	光大常春藤(上海)投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	590,000	-	590,000	0.95%	-	590,000	-

9	嘉兴光大 礪璞投资 合伙企业 (有限合 伙)	境内非国 有法人	590,000	-	590,000	0.95%	-	590,000	-
10	嘉兴光大 美银壹号 投资合伙 企业(有限 合伙)	境内非国 有法人	-	590,000	590,000	0.95%	-	590,000	-
合计			58,659,000	1,080,000	59,739,000	96.40%	32,669,642	27,069,358	-

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，中国酒店行业正处于由粗放扩张转向扩张与精细化管理提供高附加值服务并重的升级阶段，公司坚持自身的行业判断及战略规划，持续用技术手段提升酒店的经营能力，利用互联网重建酒店与消费者的关系，基于大数据提升整个酒店行业的知识结构，打造以酒店行业大数据为纽带的新型客户关系，进一步巩固和扩大公司酒店客户的口碑、体验和市场占有率。

为了尽快打破行业信息壁垒，加速推进酒店行业的信息化，实现公司酒店行业数据进一步完善的同时彻底打开国内高端酒店行业的上下游渠道通路，2016年10月与石基信息本着优势互补、互惠互利、共同发展的原则在直连领域、PMS/CRS领域、收益管理系统领域、VAT税控系统

领域、支付网关 PGS 等方面达成了战略合作，在尽可能低的经营成本下拓展公司的推广及销售渠道，在扩大公司知名度的同时进一步深化酒店行业的信息化程度。

2016 年 11 月，公司与去哪儿网全资子公司北京云端翱翔科技有限公司达成战略合作，在 PMS 行业及其领域的业务、资源和渠道等方面，双方就客户资源、渠道共享、产品的推广、维护及销售等将展开合作。

公司通过以上战略合作，实现公司深入酒店经营环节、完善行业数据、降低经营成本等重要的经营目标。

报告期内，公司实现营业总收入 86,718,562.48 元，同比增长 48.81%；营业总成本 167,517,001.97 元，较去年同期增长 15.42%；营业利润-78,310,339.49 元，亏损额较上年同期减少 8.23%。

截至报告期末，慧评服务酒店客户数量达到 13,591 家，其中集团单体酒店客户数量占 12,820 家，较期初实现大幅增长；慧评业务实现较大幅度的增长主要系酒店大数据收益管理产品 Revenue Plus 的快速成长。

同时，公司与中国饭店协会、行业协会及高校达成合作，定期发布年度《中国饭店市场网络口碑报告》，推出中国酒店业指数 CHI 指数、各类酒店口碑报告、酒店品牌报告等均作为行业内部的重要指标。公司常年针对酒店行业的数据分析经验，对于公司酒店数据服务业务的研发、营销和应用也产生了至关重要的有利价值。

截至报告期末，慧通事业部直连客户达到 97,772 家，较同期实现大幅增长，公司搭建智慧酒店信息通路平台——入住通，“入住通”服务直连产品及功能包含闪住、在线选房及智能门锁。

慧云事业部本年加大业务推广力度、拓展了营销模式，加强市场的开拓，云 PMS 系统的客户用户量显著增长。

报告期内公司加强了培训业务，利用互联网平台开设“众荟微大学”，在提升自身品牌认知度及用户粘性的同时，进一步的推进了酒店行业的信息和数据化进程。

2016 年 12 月 13 日，公司成功非公开定向发行股票 2,590,700.00 股，募集资金 44,767,296.00 元。此次发行在引进战略合作伙伴的基础之上充实了公司的现金流，为后续三大部门研发项目提供了资金的保障。

报告期内，公司不断完善各项规章制度，加强公司治理，完善内部控制，为后续的规范发展提供了保证。公司凝聚高级管理人员和核心技术人员进行团队协作，计划通过对核心骨干人员持股等措施，进一步绑定公司与核心骨干员工的长期利益纽带，有利于公司的持续经营与发展。

3.2 竞争优势分析

1、数据优势

公司在酒店业大数据领域拥有及时、有效、全面及独家的优质数据资源，打通了酒店业住前、住中、住后全数据链，是酒店业的全数据平台。其中，住前数据包括用户在线的酒店浏览行为记录和住宿预定流量等，已经覆盖 70%在线预订量；客史等住中数据覆盖不同星级酒店或非标住宿单位超过 10 万家；点评等住后数据从国内外 34 个主流网络采集，累计超过 2 亿条，按照 1300 个维度来分析，获得超过 5 亿条酒店住客观点。海量精准数据为公司人工智能的应用打下了坚实的基础。

2、技术优势

BI 技术，以模型研发为核心，从数据清洗（使用 spark）到模型移植和数据可视化。主要用于酒店 RMS 系统，旨在打造一个以深度学习为核心的模型研发服务。数据分析，基于全球领先的数据分析引擎 tableau 和 OLAP 分析引擎 Kylin，提供精准有效的数据决策。

大数据平台技术：拥有自主研发调度系统 Hera，数据接入系统覆盖 Kafka、Flume、DataX、FTP/HTTP，ETL 子系统包括 Kettle、Talend，实时系统包括 Spark、Storm，批量系统包括 Hive，存储基于 HDFS、HBase、MongoDB，查询系统包括 Impala、Spark SQL，自研元数据管理系统等。

人工智能技术，公司以深度学习为核心，自主研发行业领先的智能技术和模型产品，包括自然语言处理、语义分析、市场预测、动态定价、用户画像等，有力支撑了公司系列产品在酒店行业的技术优势。其中需求预测准确率已达到 93%，语义分析准确率达 98%，相关技术均达到世界领先水平。

3、渠道流量优势

公司利用携程、去哪儿等互联网销售平台渠道进行布局并为之建立长期合作，目前已经完成高端酒店、中低端酒店、非标住宿、客栈民宿等全产业链的布局。公司通过与大型 OTA 合作，引入国内酒店预订入口端 70% 的流量，在流量端占据绝对优势。

4、团队优势

公司管理团队由两部份人才组成，即数据智能人才和酒店管理人才。数据智能人才大多具有五年以上数据分析和人工智能算法经验，算法性能处在世界领先水平，为大数据的最终应用和创新打下坚实的基础。酒店管理人才大多具有十年以上丰富大型酒店管理经验，或者具有十年以上酒店信息管理系统开发设计经验，对酒店行业的发展历史、未来趋势、酒店经营痛点和消费者的需求具有深刻的理解与准确的判断。

5、创新优势

公司致力于技术创新、管理创新和产品创新，公司组建了以北大、清华等高校的高学历技术人才为核心的人工智能算法与数据挖掘团队，并与北大、中科院等一流的科研院校建立长期的科研与算法孵化合作，使用了主流的人工智能技术（如 GPU 计算、深度学习等）和最先进的管理理念（敏捷、精益等）。公司在大数据领域不仅实现了大数据产品的落地，还开创了应用大数据收益管理工具进行酒店日常化管理的先河。

6、应用优势

大数据变现需要海量精准数据、资深行业专家、科学家、模型等诸多必备因素，公司不仅集聚了大量建模人才、酒店产品经理、优秀收益管理专家和数据科学家，还成功将大数据变现为垂直领域的应用，创新性的将收益管理系统打造成酒店管理人的日常管理工具。

公司针对酒店在当前市场困境中急需提高效率和增加收入的痛点，对酒店精细化运营和精准化营销的需求进行深度挖掘，设计出的全方位解决方案受到客户的广泛认可。口碑运营管理系统以后来者居上的势头稳稳占据市场占有率第一的位置，且长期保持高续签率。RevenuePlus 的大数据收益工具以创新者的姿态迅速并且大面积占领了市场。RMS 系统面世半年来客户接入迅速，远超酒店行业同类产品的客户增长速度。

公司 PMS 系统研发和应用产品覆盖高中低档次的星级酒店，为国内首屈一指的全系列产品供应商。不仅能够为各种星级的单体酒店提供产品，也能满足各类酒店管理集团的需要。其产品中提供的用户画像功能、线上服务功能、大数据预测功能均处于国内同类 PMS 产品中的领先水平。其提供的云 PMS 产品、移动互联产品不仅能帮助用户提高管理水平、盈利能力、提升对客服务体验，也能为用户节省大量的设备设施投入，非常符合当前酒店用户的真实需要。

智慧互联时代，各行各业面临重新洗牌，对于大数据的掌握以及以数据决策作为发展基础的企业都有机会成为行业中的翘楚，而大数据和行业的深度结合能够使得这个行业倍数级的增长。公司依靠多年来在酒店行业 and 大数据行业深耕细作，已经具备了为酒店提供智慧决策、智慧营销、智慧服务、智慧终端的管理整体解决方案，2017 年将继续在大数据领域做深度挖掘，为酒店提供一系列的智能产品。

3.3 经营计划或目标

公司慧云事业部将在 2017 年继续增加投入，完善和提升其云 PMS 产品的性能，和研发新的市场差异化产品；加大销售力度的覆盖，从而继续提升其产品的占有率，提升慧云品牌的知名度，以“让更多的酒店能够使用性价比更高的产品”为战略，继续在产品端、服务端、销售端发展和提升；通过对中软好泰、佳驰、客栈通、去呼呼的产品整合，解决库存在线（实时库存）、在线营销的问题，致力打造面向高、中、低端酒店及客栈的全业态云 PMS 系统。

公司慧通事业部将继续推进酒店集团和渠道合作，帮助合作伙伴提升消费者使用体验。慧通事业部 2017 年的经营目标旨在继续推进酒店集团和渠道合作，通过搭建完善的直连平台，深入酒店经营的每一个场景，从而为用户提供完整的，成体系的直连服务，增加用户粘性以及保障数据反馈的质量。最终促进公司直连业务的推广。

公司慧评事业部将继续投入研发，研发全新的基于大数据为核心的酒店运营管理模块，为酒店提供全方位的数据智能产品和服务，帮助酒店提高数据化运营能力。同时公司慧评事业部也将提升对酒店端数据使用者的培训，降低酒店客户的数据使用成本，从而促进公司数据产品的签约率。

同时公司整体将在 2016 年的运营基础上，逐步降低运营和营销成本，促进销售转化率，确保公司拥有健康的运营模式。

上述经营计划不构成对投资者的业绩承诺，投资者应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实质差异。

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更。
- 4.2 本年度内未发生重大会计差错更正需追溯重述的情况。
- 4.3 与上年度财务报告相比，财务报表合并范围发生变化的说明：

1. 同一控制下企业合并

(1) 本年发生的同一控制下企业合并

被合并方名称	企业合并中取得的权益比例	构成同一控制下企业合并的依据	合并日	合并日的确定依据	合并当年年初至合并日被合并方的收入	合并当年年初至合并日被合并方的净利润	比较期间被合并方的收入	比较期间被合并方的净利润
长沙佳驰	70%	注1	2016.3.3	注2	213,508.10	-1,026,104.23	2,345,953.35	-4,324,255.80

注 1：本公司和被合并方在合并前后均受控股股东携程有限最终控制，且该控制并非暂时性的。

注 2：2015 年 12 月 4 日，上海科慧投资顾问有限公司向本公司转让所持长沙佳驰股权工商变更登记完成，2016 年 3 月 3 日本公司将投资款转入长沙佳驰，取得实际控制权。

4.4 信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司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。

北京众荟信息技术股份有限公司

董事会

2017年4月25日