

证券代码：870015

证券简称：昂科信息

主办券商：安信证券

昂科信息技术(上海)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 中兴财光华会计师事务所（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（特殊普通合伙）变更为中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：杨霁

电话：021-51028298

电子信箱：ji.yang@ocamar.com

办公地址：中国(上海)自由贸易试验区盛夏路 570 号 404、405 室

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	35,059,746.54	25,858,582.60	35.58%
归属于挂牌公司股东的净资产	18,282,345.71	10,064,882.50	81.64%
营业收入	44,757,516.46	29,595,077.70	51.23%
归属于挂牌公司股东的净利润	8,217,463.21	3,775,028.32	117.68%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	7,953,887.24	3,056,984.20	160.19%
经营活动产生的现金流量净额	-7,087,464.98	6,315,959.28	-212.22%
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）	57.98%	41.32%	-

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）	56.12%	34.26%	-
基本每股收益（元/股）	0.65	0.34	91.18%
稀释每股收益（元/股）	0.65	0.34	91.18%
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.43	0.81	76.54%

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	-	-	-	-
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	-	-
	董事、监事、高管	-	-	-	-
	核心员工	-	-	-	-
有限售条件的股份	有限售股份总数	12,800,000	100.00%	12,800,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	10,240,000	80.00%	10,240,000	80.00%
	董事、监事、高管	-	-	-	-
	核心员工	-	-	-	-
总股本		12,800,000	-	12,800,000	-
股东总数		2			

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）。

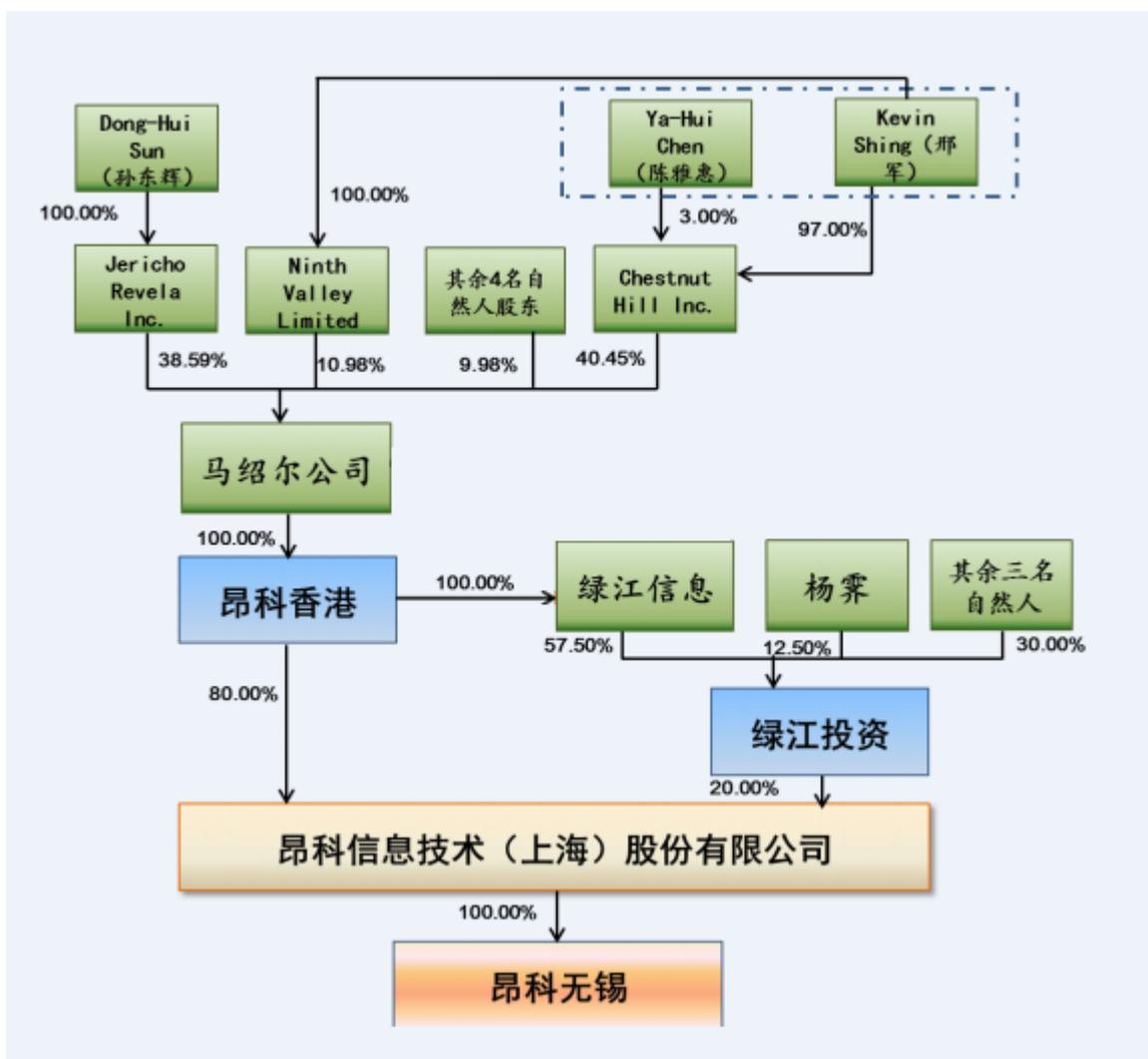
2.3 前10名股东持股情况表

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	Ocamar Technology Limited(昂科香港)	境外法人	10,240,000	-	10,240,000	80.00%	10,240,000	-	-
2	上海绿江投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	2,560,000	-	2,560,000	20.00%	2,560,000	-	-
合计			12,800,000	-	12,800,000	100.00%	12,800,000	-	-

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 年度，公司积极贯彻年度经营计划，继续立足医疗卫生信息化行业，依托行业已形成的品牌优势，积极拓展公司业务薄弱区域。公司进一步完善内部管理制度，根据业务需求优化业务流程，加强了各部门之间的协作，提高了承接大型项目的项目管理能力；持续推进多层次的技术、业务培训，提高员工的业务能力；为管理层和核心技术人员提供了有市场竞争力的薪酬待遇，进一步凝聚了公司管理层和核心技术团队信心。

报告期内，公司实现营业收入 4,475.75 万元，较上年同期增长 1,516.24 万元，增幅为 51.23%；实现净利润 821.75 万元，较上年同期增长 401.73 万元，增幅 95.64%；公司取得上述经营成果的主要原因如下：随着医疗信息化客户需求的爆发，报告期内

公司所取得的项目数量增多，项目体量增大，同时公司开发的新产品和新应用，贡献了新的利润增长点。

1、深耕医疗信息化市场，扩大市场占有率及产品渗透率

公司长期深耕医疗信息化、物联网和智慧医院的建设，是一家专注于医疗专用无线网络、临床移动应用及医疗物联网应用等产品的研发、生产及提供相关服务的高科技企业，公司“顶层设计、全面规划、分步实施”——平台化的智慧医院整体解决方案为客户提供了医疗级专业化、高安全性、高稳定性以及高性价比的系列产品。近年来，医疗客户对医疗信息化应用的个性化服务需求大幅提升，公司坚持以客户需求为出发点，量身定制客户方案、及时快速响应客户需求，显著提升客户满意度，提高公司的市场占有率和整体利润水平，增强核心竞争力。

2、紧跟智慧医疗、物联网产业趋势，积极布局

医疗物联网包括院内医疗物联网和院外医疗物联网，院内医疗物联网又细分为直接为患者服务、为医护人员服务和进行医务管理，公司所做的各物联网应用即为院内医疗物联网范畴。智慧医疗通过快捷完善的数字化信息系统使医护工作实现“无纸化、智能化、高效化”，它去除了医疗服务当中各种重复环节，降低了医院运营成本的同时也提高了运营效率和监管效率。因此，智慧医院整体解决方案受到越来越多的大中型医院的青睐，一改过去医院需要某个子系统临时就上个子系统，而各个子系统之间都无法协同工作的短暂规划。2016 年度，公司综合考虑智慧医疗产业发展趋势，充分利用公司自主研发的“一网无限”医疗专用无线网络平台及已研发的各项医疗物联网应用的基础优势，加大医疗物联网新应用的研发投入，如医疗专用定位系统、医疗物联网婴儿防盗系统、病人防走失系统、中央空调节能系统、围术期管理系统等物联网应用。

3、积极拓展公司业务领域，培养新的利润增长点

报告期内，公司除了继续提高优势区域的市场占有率外，还积极开拓公司业务较为薄弱区域，在部分空白地区市场有了零的突破，公司已有的医院用户也通过他们对公司产品的良好使用体验，多次采购以扩大医疗专用无线网络的覆盖范围以及扩展“一网无限”平台上的物联网应用。同时，在公司原有业务的基础上，不断完善和拓

展公司业务领域，培养新的利润增长点，如医疗专用物联网应用系统，无线远程售后服务业务以及 WIFI 外网运营等业务。

4、技术创新成绩突出，为公司持续发展提供技术保障

公司设立有专门的研发部门，并建立了以市场为导向的研发体系，下设不同的研发项目组，专门从事“一网无限”医疗专用无线网络及应用系统的研发工作，通过专业化的分工协作模式，提高对客户需求的响应速度。在产品研发过程中，公司会根据客户的实际情况搭建匹配的项目小组，深入到行业客户进行调研，通过与客户多次接触和交流，了解客户的具体诉求和深度挖掘客户的潜在需求，开发出符合客户实际业务需求的产品。公司在研发投入继续保持稳步增长。2016 年，公司新增实用新型专利 4 项、计算机软件著作权登记证书 5 项、软件产品登记证书 4 项。

5、完善公司治理结构，加强内部控制，保证规范运作

报告期内，公司更加明确的界定了各部门的目标、职责和权限，建立了相应的授权、检查和问责制度，确保其在授权范围内履行职责；公司上述内部组织机构能够按照公司制订的管理制度，在各经营管理层的领导下有效执行和运作，持续提升了内控体系的健全性、合理性和遵循性。

3.2 竞争优势分析

1、技术优势

公司长期坚持自主创新，基于多年无线领域的技术积累，结合医院的需求特点，研发了“一网无限”医疗专用无线网络系统产品，能够提供医疗级的可靠性、稳定性、安全性、易维护性，以及无线信号的抗干扰能力和全覆盖能力，同时系统具有较高的可拓展性和兼容性，能够支持多种无线通信协议和全系列移动医疗及医疗物联网应用，做到了一网多用、多网合一。

2、品牌优势

公司长期深耕医疗信息化、物联网和智慧医院的建设，对医疗机构的组织编制、业务流程、管理模式、技术环境和操作习惯等均有深刻理解。目前，公司已主导或参与了 300 多家医疗机构的信息化平台建设，客户遍布华东、华中、华南，西北等地区，其中包括上海、江苏、浙江、广东等地方以及武警、解放军多家知名医院，成为一家

具有较强实力的医疗专用无线网络、移动医疗及医疗物联网的提供商。

公司凭借着过硬的技术和优质的服务，在满足各大医院对信息化建设需求的同时注重持续开发产品与提升服务品质的能力，聚焦用户体验，创造客户价值。这不仅为公司在老客户中赢得了口碑，提高了客户粘性，也为其在开拓新客户中的提供了品牌优势。

3、研发及人才优势

公司注重信息化技术研发投入，重视自主研发技术积累。在研发方面建立了较为完备的物联网实验室、机房、数据中心、软件产品认证，共获得了 6 项专利权、17 项软件著作权和 7 项软件产品登记证书。同时，公司申请并完成了多项上海市、区级，无锡市级的科研项目，通过各级项目的创新研发，不断提高公司的研发水平及技术实力。

4、竞争劣势

医疗卫生行业信息化的建设热潮吸引了许多实力强大的公司将自身的业务向医疗卫生信息化行业拓展。由于公司规模尚小、资金少，无法同时开展多个项目，参与特大项目的竞争力不强，使得公司面临实力强大公司的巨大挑战与压力。

3.3 经营计划或目标

为了实现年度目标，2017 年拟在以下几个方面展开工作：

1、客户及市场开拓计划

公司仍将立足医疗卫生信息化行业，依托已形成的综合优势，进一步提高市场占有率，加大对营销网络建设的投入力度以及薄弱区域营销网络的建设，加强与各渠道集成商及最终用户的联系与交流，积极参与医疗行业智慧医院的规划设计，量身定制平台化的智慧医院整体解决方案。公司将采取更加积极的经营管理措施。

2、研发提升计划

2017 年，公司将继续加大研发投入，同时与外部合作，形成开放性研发合作大平台。重点开展医疗物联网技术的研发，并积极引进高端研发人员。同时，对已形成产业化的产品进行深度开发，加快其升级换代，确保公司的技术与产品在行业内处于领先地位，以推动公司快速而健康发展，为公司的可持续性快速发展奠定坚实基础。

3、优化管理模式

公司将在 2017 年进一步强化公司内部制度及管理流程梳理，优化管理模式，开

加强项目管控，降低消耗，节约成本；同时提高公司人力资源效率，积极应对市场，提升产品做到开源与节流并进。

4、人才发展计划

人力资源是公司核心战略资源。未来公司将继续坚持“以人为本”的人才方针，根据发展战略和业务需要，不断完善人力资源建设计划，重点做好以下工作：重点针对高级项目经理、项目经理等岗位开展工作，并为公司持续发展提供必要的人才储备；进一步优化人员结构，通过多种形式的培训和培养，建设多层次、复合型的人才队伍，提高员工整体素质，以满足医疗信息化行业对复合型人才的要求；积极探索新形势下员工激励机制，进一步完善以绩效为导向的人力资源管理体系，努力营造团结和谐、主动积极的企业文化，强化员工对企业的归属感和责任感，实现人力资源的可持续发展。

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发生变化的，公司应当说明情况、原因及其影响。

4.2 本年度内发生重大会计差错更正需追溯重述的，公司应当说明情况、更正金额、原因及其影响。

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，公司应当作出具体说明。

4.4 年度财务报告被会计师事务所出具非标准审计意见的，董事会应当对涉及事项作出说明。

昂科信息技术(上海)股份有限公司

2017年4月27日