

证券代码：837859

证券简称：因为科技

主办券商：国元证券

因为科技无锡股份有限公司

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 中喜会计师事务所(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）：陈渊

电话：0510-85131393

电子信箱：chenyuan@inf-technology.com

办公地址：无锡市蠡园开发区 530 大厦一号楼 1404

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	24,297,496.95	30,299,951.85	-19.81%
归属于挂牌公司股东的净资产	17,656,160.44	25,387,378.33	-30.45%
营业收入	10,770,135.57	13,038,341.20	-17.40%
归属于挂牌公司股东的净利润	-7,962,017.89	1,620,470.00	-591.34%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-8,507,748.50	391,203.24	-2,274.76%
经营活动产生的现金流量净额	-10,495,274.67	1,208,727.54	-
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）	-37.19%	16.63%	-
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）	-39.74%	4.01%	-
基本每股收益（元/股）	-0.54	0.12	-550.00%
稀释每股收益（元/股）	-0.54	0.12	-550.00%
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.19	1.72	-30.81%

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	1,300,000	8.78%	1,300,000	8.78%
	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	13,500,000	91.22%	13,500,000	91.22%
	其中：控股股东、实际控制人	8,050,000	54.39%	8,050,000	54.39%
	董事、监事、高管	-	-	-	-
	核心员工	-	-	-	-
总股本		14,800,000	-	14,800,000	-
股东总数		8			

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）。

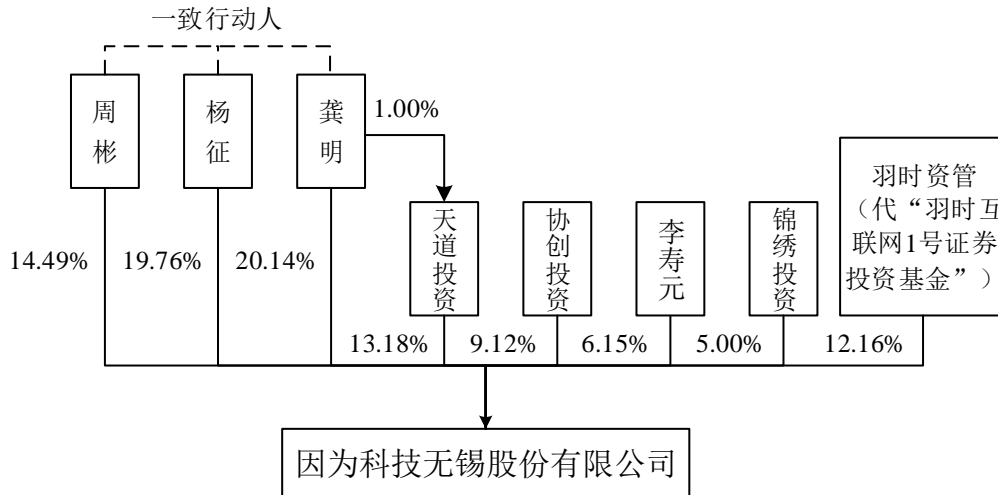
2.3 前10名股东持股情况表

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	龚明	境内自然人	2,980,000	0	2,980,000	20.14%	2,980,000	0	0
2	杨征	境内自然人	2,925,000	0	2,925,000	19.76%	2,925,000	0	0
3	周彬	境内自然人	2,145,000	0	2,145,000	14.49%	2,145,000	0	0
4	无锡天道投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	1,950,000	0	1,950,000	13.18%	1,950,000	0	0
5	上海羽时资产管理有限公司(代“羽时互联网1号证券投资基金”)	境内非国有法人	1,800,000	0	1,800,000	12.16%	500,000	1,300,000	0
6	无锡协创投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	1,350,000	0	1,350,000	9.12%	1,350,000	0	0
7	李寿元	境内自然人	910,000	0	910,000	6.15%	910,000	0	0
8	无锡锦绣投资管理企业(有限合伙)	境内非国有法人	740,000	0	740,000	5.00%	740,000	0	0
合计			14,800,000	0	14,800,000	100.00%	13,500,000	1,300,000	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

1、经营业绩：

2016年度，公司营业收入1,077.01万元，较去年同期下降17.40%；营业成本898.93万元，较去年同期上升55.88%；净利润-796.20万元，较去年同期下降591.34%；经营性现金流入1,254.08万元，较去年同期下降32.73%；经营性现金流出2,303.61万元，较去年同期上升32.14%。

2、经营业绩分析：

随着2016年初交通部第1号令的发布，公司发现政策和市场的变化促使公司必须加快脚步跟上形势，果断进行公司业务转型，全力投入汽车后市场相关产业链的建设，放弃部分原来较多占用公司资源的传统项目，集中精力开拓市场、接触合作伙伴和客户、商讨商务模式、建立业务渠道。建设开发期中成本先入、收入滞后，在市场化推广的过程中，公司积极应对市场环境的变化，不断尝试与改善产品与模式，在去年下半年公司经过多样化尝试后，确定了以城市铺点、拓展全国市场推广《车辆技术管理电子档案系统》、《机动车维修质量管理信息平台》等自主研发产品为主；同时通过“行为网”（电脑端）、“征好运”（手机端）等自主研发的软件平台，整合自有产品与各方资源，为会员提供增值服务为辅的公司战略发展方向。确定战略后，公司大力拓展各地业务，全力快速占领市场，与多个城市签订战略合作协议，商定商业运营模式，并进行市场化运作，此过程需要成本的先行铺垫和时间的积累，从而造成相关财务指标较去年同期大幅下降。

3、经营前景：

公司全力开拓全国市场，目前已经在辽宁、湖南、陕西、江西、浙江等多省市建立合作渠道，根据各地不同情况，选择最适合的业务模式，利用无锡平台的成功经验，力争尽快完善并顺利运行，市场化推广《车辆技术管理电子档案系统》、《机动车维修质量管理信息平台》等公司主营产品。随着公司全力投入开发和建设，公司的自主研发产品“行为网”与“征好运”已经初步建成并投入使用，丰富了公司的商业手段，增加了公司业务的深度和广度，公司的客户范围也有了增加，变得更加多元化，更符合市场需求，目前车辆检测单位、运输企业、车辆维修企业等均为

公司客户，未来通过平台整合资源，也可以为所有车主、保险公司等更广阔的群体的需求提供服务。

3.2 竞争优势分析

竞争优势分析：

①富有竞争力的经营团队

公司产品团队具有着一定的行业经验，从市场调研到产品研发、数据管理，乃至后续运营都能依托公司所开发的产品实施。其中针对汽车后市场的相关业务，公司配有多年从事维修行业的技术人员，专门负责相关平台的设计和配套设施。

②专业高效的产品研发能力

公司研发团队多由计算机专业出身，本身具有相应的专业知识，并在工作生活中继续学习，不断掌握高新技术，如物联网、云计算、大数据运用等，以此来提升团队产品研发的高效性。为确保用户体验，研发团队在收集到用户反馈意见后，针对现有产品进行每 1-2 周的更新维护，做到持续服务，为公司的服务品牌树立良好形象。公司主营产品为营运车辆技术管理电子档案系统，已于 2016 年通过交通部专家组评审，该系统覆盖管理部门、维修企业、运输企业和检测机构的软硬件系统市场，根据市场需求，定期更新版本，真正切合市场需求。

③良好的客户合作模式

公司不仅能做到满足客户所提需求，且能挖掘客户潜在需求，根据客户所描述情况做到差异化的定制服务，凭借自有技术和精神完成项目。不论面对企业客户还是政府客户，公司都能根据客户情形定制业务模式，协助客户解决潜在隐患和未来需求。

④积累的行业资质

公司拥有较多行业资质，如 CMMI DEV v1.3 成熟度等级三级资质等。公司曾荣获国家、省、市等多个奖项，在 2009 年被评为无锡市自主创业先进单位称号，2011 年被评为最具潜力 530 企业，在 2012 年被评为江苏省高新技术企业。公司拥有的相关的行业资质需要较长时间的项目积累和专业技术的提升，所获荣誉也表明公司的管理经营状况良好。

⑤市场先发优势

根据《2014 年交通运输行业发展统计公报》显示，截至 2014 年年末，我国公路营运车辆达 1537.93 万辆，但是针对这数量庞大的营运车辆，我国包括江苏在内的 13 个省份尚未建立起完整的车辆维修质量管理体系，其余省份则以视频监控为主，也未能形成系统监管。公司特别推出的汽车后市场相关软件正能弥补这一空缺，在细分市场领域做到先发优势。营运车辆管理电子档案系统作为道路运输行业信息化建设为窗口，不但打通了运输、维修和检测市场产业链，还整合各方资源，融合了大数据应用，整合运力发货、配件保养、等子业务平台，形成完整的市场运营模式。

竞争劣势分析：

①规模有待扩大，客户资源有限

受制于公司的现行规模有限，其员工数量、所拥有技术也相对有限，因此对于所服务的客户仅能维持在自身可接纳水平。公司若想开发大型或超大型的高难度的客户，需提高自身规模，拓展服务能力。

②受众群体良莠参差，推广难度较高

公司所从事的面向汽车后市场的软硬件销售业务涉及到将硬件设备出租或出售给汽修企业使用者，并培训辅导他们进行软硬件的操作。而该业务涉及的汽修人员普遍学历不高，对于计算机、摄像头等电子设备的使用不了解，在培训和推广上有一定难度。

③政策敏感度过高，依托政府决断

公司所从事的汽车后市场相关业务主要是辅助政府客户进行营运车辆的监督管理、维修保障，因此必然依靠各地政策的推动与支持。而对于汽车维修的相应政策各地有一定的差异性，接受程度与推广程度也有所差异，所以在系统推广、抢占市场上更依赖于政策的支持。

3.3 经营计划或目标

-

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。

4.2 报告期内无发生重大会计差错更正追溯调整的情况。

4.3 与上年度财务报告相比，公司财务报表合并范围发生变化，新增合并公司 1 家，具体情况如下：

子公司名称	子公司类型	级次	持股比例（%）	表决权比例（%）
无锡因为企业管理有限公司	控股子公司	一级	100.00	100.00

关于合并财务报表范围的说明：

无锡因为企业管理有限公司（以下简称“因为管理”）成立于 2016 年 12 月 7 日，注册资本 200 万元，截止 2016 年 12 月 31 日实收资本为零；由于公司尚未发生任何业务，故本期因为管理虽纳入公司合并范围，但对公司财务报表数据不产生影响。

4.4 中喜会计师事务所（特殊普通合伙）为公司出具了标准无保留意见的审计报告。

因为科技无锡股份有限公司

2017 年 4 月 27 日