

证券代码：430297

证券简称：金硕信息

主办券商：安信证券

天津金硕信息科技集团股份有限公司

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 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）：孟祥宇

电话：022-23675858

电子信箱：meng936@sohu.com

办公地址：天津市南开区红旗南路 251 号新华园大厦 10 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	130,109,726.02	122,902,266.79	5.86%
归属于挂牌公司股东的净资产	86,188,651.44	75,654,352.55	13.92%
营业收入	44,572,281.48	47,087,225.17	-5.34%
归属于挂牌公司股东的净利润	514,298.89	6,152,195.53	-91.70%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	450,265.48	5,143,960.09	-89.75%
经营活动产生的现金流量净额	-11,466,452.10	-1,768,949.59	-
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）	0.62%	9.22%	-
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）	0.54%	7.71%	-
基本每股收益（元/股）	0.01	0.17	-94.12%
稀释每股收益（元/股）	0.01	0.17	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	2.04	1.94	5.15%

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	15,035,250	38.55%	19,466,500	45.98%
	其中：控股股东、实际控制人	4,921,250	12.62%	6,049,500	14.29%
	董事、监事、高管	225,000	0.58%	209,000	0.49%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
有限售条件的股份	有限售股份总数	23,964,750	61.45%	22,873,500	54.02%
	其中：控股股东、实际控制人	22,089,750	56.64%	20,998,500	49.59%
	董事、监事、高管	1,875,000	4.81%	1,875,000	4.43%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
总股本		39,000,000	-	42,340,000	-
股东总数		93			

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）。

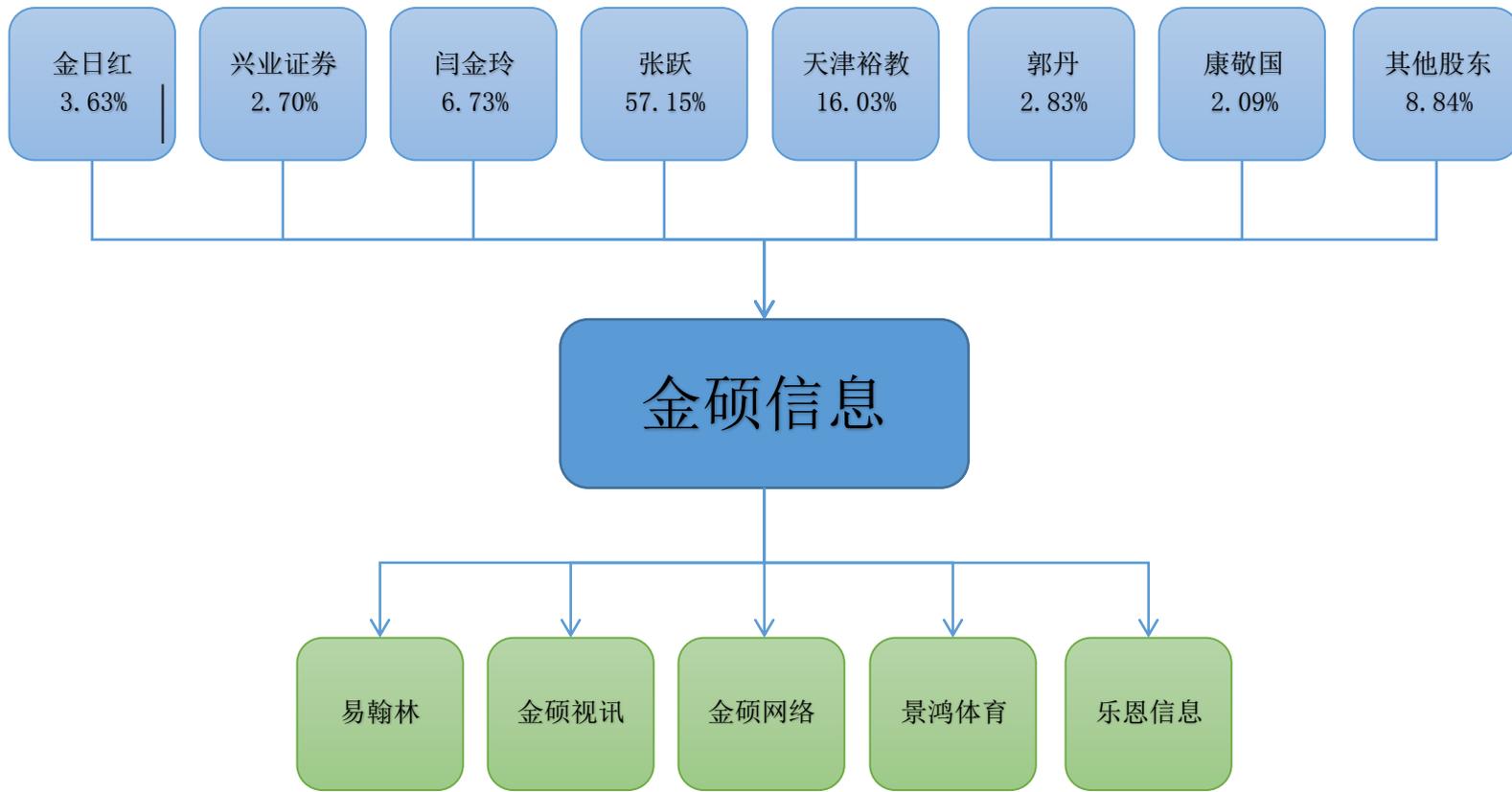
2.3 前 10 名股东持股情况表

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	张跃	境内自然人	24,161,000	37,000	24,198,000	57.15%	18,148,500	6,049,500	6,100,000
2	天津裕教企业管理咨询有限公司	境内非国有法人	6,800,000	0	6,787,000	16.03%	0	6,800,000	0
3	闫金玲	境内自然人	2,850,000	0	2,850,000	6.73%	2,850,000	0	0
4	金日红	境内自然人	61,000	1,449,000	1,539,000	3.63%	0	1,510,000	0
5	郭丹	境内自然人	1,200,000	0	1,200,000	2.83%	1,200,000	0	0
6	兴业证券股份有限公司做市专用证券账户	境内非国有法人	1,061,000	21,000	1,087,000	2.70%	0	1,082,000	0
7	康敬国	境内自然人	900,000	-16,000	884,000	2.09%	675,000	209,000	0
8	江焱	境内自然人	0	737,000	681,000	1.62%	0	737,000	0
9	穆为	境内自然人	597,000	0	597,000	1.41%	0	597,000	0
10	李利	境内自然人	0	505,000	505,000	1.19%	0	505,000	0
合计			37,630,000	2,733,000	40,328,000	95.38%	22,873,500	17,489,500	6,100,000

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

1、产品研发方面：金硕信息结合教育部“三通两平台”的任务要求，对于基础教育领域仍处于传统的低效能的教育教学现状，面向全国近3亿中小學生、1千多万教师，以及庞大的家长群体，运用互联网思维，应用信息技术，实现“以学习者为中心”的创新理念。通过自主研发及资源整合，实现网络学习空间和优质教育资源平台的构建，打造智慧化的学习环境，改善课前、课中、课后的学习过程，通过数据采集、挖掘、分析，实现精准的教育教学评估，实现最佳的教育教学实践和模式。

报告期内，2.0产品线全面升级为3.0产品线。公司自主研发完成“云课通-课中数据采集终端V3.0”、“校学通-移动端应用V3.0”；升级“云课堂-Pad互动教学系统V3.0”、“K12泛在学习平台人人通V3.0”形成了覆盖“课前、课中、课后”的完整教学应用场景和多终端的应用，能够对教育主管机构和学校提供完整的区域级解决方案。

在资源建设方面，研发完成“微课录制引导系统”、“秀课”、“资源共建共享系统”。通过“微课录制引导系统”协助老师制作标准微课程视频、通过“秀课”便捷在Pad实现微课程录制、通过“资源共建共享系统”协助区域管理机构完成区域资源的上传审批和展示应用

获得派位软件供应权。研发完成“小升初报名派位系统”和“幼儿园报名派位系统”，采取对口直升或填报志愿与随机派位相结合的方式，在公办学校实现免试就近入学，并协助和平区成功在天津市率先应用，集团旗下易翰林科技有限公司获得大部分区域的软件系统供应权和服务提供商资格。

2、市场战略方面：报告期内，公司加速对K12基础教育领域的布局，努力为K12基础教育提供从满足B端的顶层设计到满足C端的个性化学习的高质量的综合性解决方案和运维服务。

公司市场体系集公司自主研发产品的优势，以“售卖+运维服务费”模式全力转化潜在客户，快速实现校园内课前、课中、课后全时段、全覆盖的教学信息化应用场景。并以此为基础推动 K12 基础教育信息化进程。

公司在保持传统的校园网网络建设与系统集成业务稳定发展的基础上，实现了系列智慧教育软硬件产品的上市、迭代与推广。其中，智慧学习校园级产品辐射天津 12 个区 100 多所中小学；公司借助本土优势，与天津市教委相关部门及多个区县教育局达成强合作关系，多次参与全国、全市教育信息化专题会议，组织开展多场次区县级教育信息化培训专题会议，“教师研培系统”、“听课评课系统”、“幼儿园招生报名系统”、“小升初招生派位系统”、“微课程资源平台”等多个区县级应用系统实现了部署与应用，并取得了良好的市场口碑，对推动天津市教育信息化工作起到了引领示范作用。同时，公司在稳固区域龙头地位的基础上，积极探索开拓全国市场。报告期内，我司控股子公司“天津金硕伟业科技有限公司”和全资子公司“金硕教育科技（深圳）有限责任公司”成立，标志着公司整体战略规划落地和产品走向全国迈出了坚实的一步。

3、投融资方面：报告期内，公司完成了一次增发，为公司后续产业升级与资本市场发展奠定了良好基石。

4、主要财务指标：报告期内，公司实现营业收入 4457.23 万元，较上年同期降低 5.34%，营业成本 2007.33 万元，较上年同期增长 0.89%，实现净利润 51.09 万元。

5、公司治理方面：报告期内，公司按照《公司法》、《证券法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》以及全国中小企业股份转让系统有关规范性文件的要求及其他相关法律、法规的要求，制定了《投资者关系管理制度》，并及时修订《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易管理办法》等各项规章制度，不断完善公司法人治理结构，规范公司运作，提高公司治理水平。截止报告期末，公司治理情况基本符合《公司法》、《证券法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等法律、法规及规范性文件的要求。

3.2 竞争优势分析

K12 教育信息化市场是一个地域割据的市场，这是因为我国的教育体系层级众多，地域差异又太大。除非能绑定强渠道，比如教育部或者电信运营商，否则很难全国市场垄断。长期来看，教育信息化行业将从项目采购产品售卖向用户运营进行转化。因此，深度耕耘区域市场反而能够衍生出交叉补贴空间。鉴于此，K12 教育信息化主要应该看三个方面：

平台级产品：大众、高频、必须，具有制高点效应并且能够积累数据资产；具体的产品形态包括：区域级云平台、在线作业平台（学习空间）、考试阅卷评价、家校通、课程资源平台、课堂互动（云课通）；

市场拓展能力：包括政府公关、品牌建设和渠道建设；

区域深度服务能力：丰富的区域资源和各级主管部门的公关能力；

金硕信息在平台级产品上已经有非常好的基础，有区域市场深度服务能力，领跑天津市 K12 教育信息化市场，有充分的基础做用户的付费转化，但目前开拓全国市场的表现有限，与有全国市场渠道能力的公司合作后将会有更大的提升空间。

竞争优势主要体现在以下几个方面：

1. 产品优势

金硕信息定位于中国智慧教育整体解决方案的提供商，基于 20 年在基础教育领域的深耕，对于如何打造基础教育智慧“学与教”的生态化有着独到的资源整合能力，加上自主研发产品覆盖课前、课中、课后的全学习过程，并致力于研究智慧教育与大数据深度融合，提供多种智能学习终端，实现课中数据采集分析，该系列产品实用性强，利于推广与普及。

2. 市场优势

目前金硕智慧学习产品覆盖天津 12 个区县 100 多所中小学,在天津市同类产品中排名第一,其他公司同类产品覆盖均不超过 5 所学校。智慧学习产品在领跑天津市场的同时,积极拓展全国市场,已经在深圳、江苏、内蒙、山西、安徽进行了市场布局,通过强关系渠道进行全国市场的拓展。

3. 与政府深度合作,承接多个市级、区域级项目

金硕信息依托多年的行业积累,与政府深度合作,参与了天津市教委、和平区、河北区、河东区、红桥区、宁河区、静海区、开发区等区域的多个教育信息化项目的建设。2017 年预期会承接多个市级平台项目及区级平台项目的建设任务。

4. 管理团队从业资深,背景出众

公司总经理兼董事长张跃先生,副总经理李明、孟祥宇先生,均在教育行业耕耘十多年,有丰富的项目运作、团队管理经验能力和广泛的行业人脉资源。董事兼首席顾问郭丹先生是国内资深互联网专家,此前在百度、网易等公司任职高管工作,有丰富的互联网公司运营经验,对互联网+教育的商业模式有着独到的见解与战略规划能力。主管研发的副总经理付云开先生是软件工程硕士,具有十多年架构师经验,技术能力出众。

3.3 经营计划或目标

公司的经营目标是:

1. 运用互联网思维,快速实现用户规模的持续增长。在 20 年行业积累的基础上,我们将结合互联网思维,在自有产品设计上实现用户参与设计、简约、极致并快速迭代,不断增强用户粘性。同时,在市场推广上运用流量思维、大数据思维以及社会化思维,结合线上线下,以示范校为基础,快速占领区域市场,并形成大范围复制效应。

2. 加大市场推广投入,多元化的商业模式和市场推广模式,如服务外包,融资租赁,PPP 结合区域顶层设计,并且整合行业优质资源,完善产品链条,实现产品增值服务。我们在现有“教育教学资源库”、“智慧教室互动系统”、“家校通系统”、“网络学习空间系统”、“微课程资源平台”、“英语学习系统”、“听评课系统”以及“微课制作工具”等学习平台相关产品基础上,增强“云课通”数据采集终端学习互动系统,积极推进“校际网络同步系统”及“教师专业发展系统”的建设,提供完整的智慧学习系列服务与产品,增加用户粘性和体验,实现公司价值的增值服务。

3. 继续拓展全国市场,在不同区域成立分支机构,加强产品的落地性,拓展渠道资源,加强与下游公司的合作,拓展与体制外教育机构的合作,部分产品可以落地到教育机构的增值合作。2017 年计划在除天津地区之外的区域逐步推动金硕信息的智慧教育产品和服务的落地。

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更正或追溯重述的情况。
- 4.3、与上年度财务报告相比,2016 年纳入合并财务报表范围的主体 0 家,新增 0 公司。
- 4.4、中兴财光华会计师事务所(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。

天津金硕信息科技集团股份有限公司

2017 年 4 月 27 日