

证券代码：830812

证券简称：约伴旅游

主办券商：国都证券



约伴旅游

NEEQ : 830812

大连约伴旅游股份有限公司

Dalian Yueban Travel Co., Ltd



年度报告摘要

2016

大连约伴旅游股份有限公司

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 中天运会计师事务所(特殊普通合伙)对本公司本年度财务报告进行了审计，并且出具了中天运[2017]审字第 90089 号的审计报告。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：于田

电话：0411-82529709

电子信箱：13795115585@163. com

办公地址：大连市中山区长江路 123 号长江写字楼 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	79,383,280.19	37,224,351.70	113.26%
归属于挂牌公司股东的净资产	66,264,469.83	28,086,421.59	135.93%
营业收入	195,643,874.56	111,664,738.78	75.21%
归属于挂牌公司股东的净利润	21,458,909.99	11,408,101.22	88.10%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	21,458,909.99	8,845,066.71	142.61%
经营活动产生的现金流量净额	-16,747,382.79	10,668,689.22	-
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）	48.35%	50.96%	-
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）	48.35%	39.51%	-
基本每股收益（元/股）	1.30	0.71	83.10%
稀释每股收益（元/股）	1.30	0.71	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	3.76	1.75	114.86%

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	7,674,000	47.94%	9,274,000	52.67%
	其中：控股股东、实际控制人	2,328,000	14.54%	1,917,000	10.89%
	董事、监事、高管	45,000	0.28%	45,000	0.26%
	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	8,334,000	52.06%	8,334,000	47.33%
	其中：控股股东、实际控制人	6,984,000	43.63%	6,984,000	39.66%
	董事、监事、高管	1,350,000	8.43%	1,350,000	7.67%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
总股本		16,008,000	-	17,608,000	-
股东总数		35			

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	徐志卫	境内自然人	7,512,000	-411,000	7,101,000	40.33%	5,634,000	1,467,000	-
2	包涵	境内自然人	1,800,000	0	1,800,000	10.22%	1,350,000	450,000	-
3	陶薇	境内自然人	1,800,000	0	1,800,000	10.22%	1,350,000	450,000	-
4	赵志芳	境内自然人	1,440,000	-26,000	1,414,000	8.03%	0	1,414,000	-
5	董雪	境内自然人	1,200,000	0	1,200,000	6.82%	0	1,200,000	-
6	安晓荣	境内自然人	792,000	0	792,000	4.50%	0	792,000	-
7	中泰证券股份有限公司做市专用证券账户	国有法人	0	599,000	599,000	3.40%	0	599,000	-
8	华金证券有限责任公司做市专用证券账户	国有法人	0	579,000	579,000	3.29%	0	579,000	-
9	北京首发天星投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	0	483,000	483,000	2.74%	0	483,000	-
10	傅桂秀	境内自然人	360,000	0	360,000	2.04%	0	360,000	-
合计			14,904,000	1,224,000	16,128,000	91.59%	8,334,000	7,794,000	-

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。

股东徐志卫和包涵为夫妻关系，为公司控股股东和实际控制人。徐志卫、包涵直接持有公司股份 7,101,000 股、1,800,000 股，两人直接持股比例为 52.55%。



三、管理层讨论与分析

3.1 报告期内经营情况回顾

1、财务运行状况

2016 年度，约伴旅游实现营业收入 1.96 亿元，较上年同期上升了 75.21%，净利润 2,145.89 万元，较上年同期上升了 88.10%。营业收入大幅增长的原因主要是：公司于 2015 年初开始着眼于境外旅游市场，随着境外游以及邮轮游市场的持续爆发，公司依托地理位置优势、优秀的业务宣传及良好的口碑，有效提高市场占有率。随着境外及邮轮游业务的开展，公司加大与境外旅行社之间的合作，报告期内公司主营业务增长迅速，随着公司营业收入的大幅增长，导致公司净利润较去年也大幅增长。

2、经营成果情况

2016 年度，约伴旅游加强与境外批发商的合作，进一步拓展了各国旅游线路，如美国、加拿大、澳大利亚、新西兰、印尼等国，加大市场宣传和业务的开发力度，开发出多条自由行及半自由行产品线路，特别是私人定制等高端游项目，形成了一批稳定的优质客户群体。

3、现金流量状况

报告期内经营活动产生的现金流量净额为-1,673.91 万元，较上年同期降低了-256.90%，主要原因是：报告期内公司邮轮游、境外定制游业务数量大幅增加，邮轮业务需要预付款项以保证线路、锁定仓位；定制游需要公司与境外旅行社沟通旅游线路并付款确认合同，所以业务量的增加导致了公司期末经营活动产生的现金流量净额减少。

4、业务开展情况

(1) 2016 年 1 月，公司收购美国旅行社 RANCHO SAN DIEGO TRAVEL INC，使游客在美国当地参团得到便利的同时，为公司节约了成本，增加了营业收入。

(2) 2016 年 5 月，公司收购加威移民，收购后，拓展了公司在境外的一站式服务能力，业务范围包括：移民、签证、游学、海外房产、海外体检等，形成境外旅游与多项海外服务独境外服务产业链。

5、内部管理情况

报告期内，为适应公司高速发展，公司采取了以下措施：

(1) 公司管理目标明确，管理制度人性化，员工对企业认同感强，人员稳定公司全面完善人才引进和奖励政策，吸引大量的行业精英，同时对现有人员集中定期培训和考核，优胜劣汰，使团队充满活力和业务能力强精通的团队，在同行业中，公司现有工作人员年龄轻，文化程度高，思维活跃，创造性强。

(2) 加大和航空公司，境内外地接企业的合作，特别是同业企业的横向合作和资源共享，把他人优势为自己所用，在保持传统跟团游比重的情况下，重点发展我公司的半自助游和境外定制旅游产品，使客户在旅游的任何环节都能得到公司的优质完善的服务。

(3) 公司在全国中小企业股份转让系统挂牌以来，市场的占有率和影响力不断提升，公司品牌逐步被公众所熟知。线下营销和线上推广的结合，利用公司自身的优势和自有产品，加强境外参团的比例，激烈的市场中占有稳定的一席之地。

(4) 公司重点开发的半自助游和私人定制等产品，市场反应良好，保证游客的自主性和个性化的要求的同时，能保证给客户提供良好的服务。使公司的客户量大副增加。

6、融资情况

2016年5月，公司为进一步提升公司股票流动性，增加股东分散度，引入做市商，特公司向具备经全国中小企业股份转让系统有限责任公司备案的做市商资格的证券公司发行股票160万股，发行价格10.60元/股，共募集资金1696万元。本次发行股票于2016年10月11日在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，公司所募集资金将主要用于补充公司流动资金，进一步拓展业务，增强资本实力，逐步提高市场占有率和品牌影响力，加快公司发展。

3.2 竞争优势分析

1、区域品牌优势

公司门户网站——约伴旅游网（www.yueban.cn）和手机APP“约伴旅行”是公司搭建的网络营销平台，“约伴”已取得中华人民共和国国家工商行政管理总局商标局颁发的核定服务项目（第35类、第39类、第42类）商标注册证，约伴旅行APP拥有软件著作权。客户在官方网站可以浏览公司推出的定制游、跟团游旅游产品，还可以通过在APP上发布相关旅游计划，召集有共同想法的人共同约游。目前公司网站在大连当地已经具备一定的影响力，网站拥有会员20多万人、APP拥有活跃会员3.2万人。随着公司业务的进一步拓展和宣传力度的加大，将会进一步提升公司品牌知名度，为公司今后发展打下坚实基础。

2、营销渠道优势

目前，公司已经建立起“实体网点+电子旅行社”的网络营销模式，以传统旅游业务为基础、以打造定制游业务为品牌和盈利点的双发展目标，构建“网络+地面”的服务模式，即通过公司门户网站系统，连接各营业网点，实现业务信息共享，客户可以通过网络预订后到达相应营业网点办理相应手续，实现公司快速、高效的服务理念。与其他仅提供传统门店服务的旅行社相比，公司为用户提供全方位的旅游产品咨询、预订及运作服务，服务内容包括吃、住、行、游、购、娱等各个方面。

3、产品多样化优势

报告期内，公司致力于打造约伴旅游综合服务平台，优化公司与子公司的信息共享。现已初步形成了以定制游为核心，辐射海外移民、置业业务的模式。依托子公司加威移民、美国RANCHO SAN DIEGO TRAVEL INC，形成了集境外旅游、境外目的地参团、移民、签证、游学、海外房产、海外体检等服务为一体的一站式服务平台。平台的建立实现了企业信息无缝共享，提升了公司的资源利用率，降低了公司经营成本。

4、客户参与度优势

公司官方APP“约伴旅行”是一款集图片社交、约游旅行和旅游产品销售的多元化在线旅游服务平台。与大多数旅游APP不同，“约伴旅行”以社交约游为核心，实名认证用户可以在APP中自由发布约游旅行信息，由系统自动匹配行程相似、兴趣相投的用户，促进用户间的互动，大幅提升了约游的成功率。APP中图片社交是重要载体之一，公司在APP上举办一系列有偿活动，如“晒出你最美的旅行照片”来赢取奖金，奖金可以在商城中换取旅游项目。同样用户可以自由

分享图片，也可以互相打赏来获得奖金，加强了用户间的互动交流。软件的社交属性有效的提升了用户的参与度，给公司带来了更高的关注度，巩固了用户群体，提高了企业在同行业中的竞争力。

5、人才优势

加威移民作为首批获国家公安部批准的因私出入境机构，在移民、置业等业务上拥有 17 年经验。移民、海外置业业务对客户服务人员综合要求较高，需要业务人员懂外语、熟悉目的地国家的法律与各类信息。公司移民、海外置业部门拥有稳定的人员团队，核心团队普遍具有十年以上的移民服务经验，并且培养了大量移民置业的专业人才。

6、服务体系优势

公司在大连、北京、洛杉矶建立了分支机构，现已初步建立起连接国内与北美的服务网络体系。相较于传统旅行社服务单一地区，该服务网络在信息更新、境外服务等方面用有巨大的优势。未来公司将逐步加强布局力度，夯实境外旅行地接服务，进一步强化与延伸服务区间，扩大服务网络优势。

7、竞争劣势

公司整体旅游业务虽然快速发展，但在定制游细分市场仍属于起步阶段,从而导致在行业竞争中处于劣势。面对广阔的市场，公司需要通过差异化的竞争战略积极拓展业务，进一步提升公司行业地位。

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没有发生变化。
- 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，财务报表范围没有发生变化。
- 4.4 中天运会计师事务所(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。

大连约伴旅游股份有限公司

2017 年 3 月 15 日