

证券简称：汇美影像

证券代码：839886

主办券商：兴业证券

深圳市汇美影像文化股份有限公司

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 中审亚太会计师事务所（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）：高明月

电话：0755-28244088

电子信箱：gaomy@hymn.net.cn

办公地址：深圳市龙岗区南湾街道布澜路联创科技园 7 栋二楼

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	17,023,706.62	18,847,017.83	-9.67%
归属于挂牌公司股东的净资产	9,910,026.89	13,538,452.10	-26.80%
营业收入	31,035,527.56	26,646,440.87	16.47%

归属于挂牌公司股东的净利润	-3,628,425.21	167,474.55	-2,266.55%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-3,646,193.08	181,261.43	-2111.57%
经营活动产生的现金流量净额	-3,312,837.52	-2,882,677.00	14.92%
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）	-30.95%	8.29%	-
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）	-31.10%	8.97%	-
基本每股收益（元/股）	-0.30	0.05	-700.00%
稀释每股收益（元/股）	-0.30	0.05	-700.00%
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	0.83	2.96	-71.96%

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	4,570,000	100.00%	0	0.00%
	其中：控股股东、实际控制人	2,769,100	60.59%	0	0.00%
	董事、监事、高管	1,167,000	25.53%	0	0.00%
	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	0	0.00%	12,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0.00%	7,271,160	60.59%
	董事、监事、高管	0	0.00%	3,120,262	26.00%
	核心员工	0	0.00%		
总股本		4,570,000	100%	12,000,000	100%
股东总数		13			

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	股东名称	股东性质	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量	质押或冻结的股份数
1	祝乾松	境内自然人	2,490,000	4,048,293	6,538,293	54.49%	6,538,293	0	0
2	章金	境内自然人	441,300	717,474	1,158,774	9.66%	1,158,774	0	0
3	深圳前海汇杰投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	294,600	478,967	773,567	6.45%	773,567	0	0
4	张欢	境内自然人	279,100	453,767	732,867	6.11%	732,867	0	0
5	何君品	境内自然人	279,100	453,767	732,867	6.11%	732,867	0	0
6	张社平	境内自然人	264,800	430,517	695,317	5.79%	695,317	0	0
7	骆洪涛	境内自然人	150,000	243,873	393,873	3.28%	393,873	0	0
8	曹勤	境内自然人	139,500	226,802	366,302	3.05%	366,302	0	0
9	深圳市钧天投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	125,400	203,878	329,278	2.74%	329,278	0	0
10	陈小喜	境内自然人	42,300	68,772	111,072	0.93%	111,072	0	0
合计			4,506,100	7,326,110	11,832,210	98.60%	11,832,210	0	0

前十名股东间相互关系说明：股东祝乾松和股东张欢系夫妻关系，系公司实际控制人。祝乾松担任股东深圳前海汇杰投资企业（有限合伙）的普通合伙人。除此之外，公司股东之间不存在其他关联关系。

三、管理层讨论与分析

3.1 报告期内经营情况回顾

（一）财务运营状况

1. 报告期内，公司实现营业收入 31,035,527.56 元，比上年同期增长 16.47%，营业成本 20,861,023.62 元，比上年同期增长 3.89%；归属于挂牌

公司股东的净利润-3,628,425.21 元，比上年同期减少 2,266.55%；经营活动产生的现金流量净额-3,312,837.52 元，比上年同期减少 14.92%。收入的增长主要是新增了软件和服务收入为 2,211,340.06 元。

2. 2016 年度净利润为负数主要系：（1）公司报告期内增加软件开发人员，导致管理费用下员工工资有所增加；（2）因公司在 2016 年度筹划新三板事宜，导致中介机构费用增加了 1,543,977.16 元；（3）销售费用较上期增长 156.58%，销售部扩增销售人员，加大了软件独立销售和 SaaS 软件在照相馆的线下推广开通工作，以及 SaaS 平台的线上线下运营工作，同时公司加大对天猫、淘宝等电子商务平台的投入，导致销售费用下的职工薪酬、差旅费和平台推广费增加，同时，公司租赁新的办公场地，导致销售部门的租赁费用增加。销售费用的增长幅度大于销售收入的增长幅度主要系公司 saas 平台的运营处于初期，前期的运营投入和差旅费投入产生的效益将在本期和以后期间逐渐体现，公司天猫、京东平台本年的销售收入 103.71 万元，较上年度增长 137.51%。

（二）业务经营状况

报告期内，公司进一步加强和提升 IT 研发团队建设、软件开发力度和互联网运营服务能力，让更多的照相馆加入 SaaS 平台。同时公司聚焦大众生活影像领域的产品和服务，帮助更多的传统照相馆进行互联网技术的改造升级，提升服务品质，增强盈利能力。通过公司的 SaaS 平台运营，帮助店家与客户之间建立信息互通的桥梁，让更多的用户获得更高品质的生活影像产品和服务。虽然短期内 SaaS 平台不能给公司业务营收带来增长，但是随着加入平台的近 2000 家照相馆和公司的粘性更近，公司的业务收入将可以稳定增加。随

着更多用户在平台下单，未来 SaaS 平台的交易流水佣金和增值分成等收益，将大于传统业务的增长速度。

（三）人才建设

研发实力的增长可以使企业具备持续的核心竞争力。在人才建设方面，公司增强了研发队伍建设，加大了人力资源建设力度，提升全员素质，以满足公司发展各个领域的市场需要。针对行业特点和公司自身现状，迅速招募了一批有经验、有能力、有素质的互联网研发人才。同时，公司吸纳了一批认同公司文化并在各自岗位上创造价值的核心骨干人员，共同参与公司的经营管理工作，极大激发了员工的工作热情与创造力。

3.2 竞争优势分析

（1）竞争优势

相对于竞争对手，公司及子公司的竞争优势主要体现在以下几个方面：

①优秀的管理团队

公司创始人在行业内有一二十年的从业经历，对影像行业经营管理拥有丰富的实践经验；同时，公司中高层管理人员有较强的凝聚力和执行力，对公司忠诚度较高。公司拥有一支知识结构合理、业务经验丰富、团结协作、拼搏进取的管理团队。此外，公司管理层具有较强的创新意识，较早介入互联网领域，对于虹美影像未来照相行业 SaaS 平台的定位有较为清晰的认识和判断。

②良好的行业声誉

公司先后被评为“最受中国影楼欢迎的器材供应商”、“香港摄影协会信誉品牌”、“广东省摄影行业诚信企业”、“广东省摄影行业协会副会长

单位”。公司销售的“汇美相纸”凭借优质的产品质量，获得了广大经销商和消费者的认可，连续三年被“十大品牌网”评为“中国十大品牌相纸”。公司及其核心产品“汇美相纸”在行业中具有良好的品牌形象和行业声誉。

③优质的销售渠道

公司在上海、武汉、成都、西安、昆明、北京、沈阳、济南等地设有办事处负责相关区域的渠道推广，并与全国各地 200 余家经销商保持了长期良好稳定的合作关系。目前虹美影集客户端软件已经通过公司优质的销售渠道在全国 28 个省、市、自治区的推广中心及照相门店授权使用，汇美微传目前关注的粉丝数量已有达万人，且持续增长。公司优质的销售渠道为虹美影像未来商业模式拓展及创新提供强有力的支持。

④强大的研发团队

虹美影像技术总监王海毕业于四川大学计算机科学与技术专业，曾就职于创新工场(北京)企业管理股份有限公司，任研发工程师，负责云存储平台的内部项目研发，具有较为丰富的手机软件研发、图象处理和大数据储存构建能力，为公司的发展储备了较强的动力。目前负责汇美靓照的产品开发和项目运营的产品经理廖承刚，曾就职于腾讯科技(深圳)有限公司，熟悉产品研发。虹美影像强大的研发团队为其建立照相行业 SaaS 平台提供了强有力的技术支持。

(2) 竞争劣势

①公司规模较小

充足而又稳定的资本是企业快速发展的物质基础。虹美影像正积极打造照相行业 SaaS 平台，为经销商、照相馆、消费者打造一个更加方便快捷的

影像服务平台，具有较强的资金需求。公司需要进一步提高自身资金实力，以提升自身的发展速度，应对日益激烈的市场竞争格局。公司目前的规模难以支撑大规模的研发投入，致使对新技术、新产品研发及产品更新换代的投入相对受到限制，不利于公司的技术发展。

②公司融资渠道有限

虹美影像不断加大对软件研发的资金投入，同时，为了铺建营销网络，公司也需要大量营运资金的支持。如果公司不能随着市场需求，扩大生产规模并根据市场变化情况推出新产品，占领市场，将对公司的发展造成不利影响。目前公司主要依靠银行融资渠道和自有资金积累，难以满足目前快速发展的需求，需要进一步拓宽融资渠道。

③人才体系无法满足公司未来业务的快速发展

在公司现有业务经营过程中，已建立了较为科学的人才队伍，为业务发展奠定良好的基础。但考虑到公司及虹美影像未来的发展规划，产品的日趋多元化和营销推广方式的日趋多样化，对员工的执行力也提出更高的要求，公司及虹美影像需要进一步强化专业化人才体系，吸引和培养优秀人才来增强公司的研发能力和运营管理能力。此外，随着市场竞争的日益激烈，公司及虹美影像也需要相应推进人才引进及激励体制的建设，避免人才流失对公司经营的影响。。

3.3 经营计划或目标

无。

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、会计估计未发生变更。具体会计核算方面，根据财政部关于印发《增值税会计处理规定》的通知（财会【2016】22号）的相关规定，全面试行营业税改征增值税后，公司土地使用税、车船使用税、印花税等相关税费原在管理费用中列示，自2016年5月1日开始在税金及附加科目中核算。

4.2 报告期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，公司财务报表合并范围未发生变化。

4.4 报告期财务报告经中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）审计，出具了标准无保留意见的审计报告。

深圳市汇美影像文化股份有限公司

2017年4月12日