

证券代码：836968

证券简称：宏成数字

主办券商：国海证券

深圳市宏成数字科技股份有限公司

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 大华会计师事务所(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。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：姚尚平

电话：0755-86374781

电子信箱：tek@kasanet.com

办公地址：深圳市南山区桃源街道红花岭工业区南区 2 区 2 栋 3 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	27,909,780.35	38,986,268.01	-28.41%
归属于挂牌公司股东的净资产	18,495,608.38	26,610,556.21	-30.50%
营业收入	32,528,214.41	39,856,726.03	-18.39%
归属于挂牌公司股东的净利润	-8,104,402.17	-8,209,247.10	1.28%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-8,945,397.67	-8,796,071.47	-1.70%
经营活动产生的现金流量净额	-4,165,772.79	-9,304,270.29	-
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）	-35.93%	-40.23%	-
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）	-40.41%	-43.73%	-
基本每股收益（元/股）	-0.31	-0.51	39.22%
稀释每股收益（元/股）	-	-	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	0.71	1.02	-30.50%

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	9,428,915	36.27%	9,428,915	36.27%
	其中：控股股东、实际控制人	3,770,750	14.50%	2,840,750	10.93%
	董事、监事、高管	942,500	3.63%	942,500	3.63%
	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	16,571,085	63.73%	16,571,085	63.73%
	其中：控股股东、实际控制人	11,312,250	43.51%	11,312,250	43.51%
	董事、监事、高管	2,827,500	10.88%	2,827,500	10.88%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
总股本		26,000,000	-	26,000,000	-
股东总数		18			

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）。

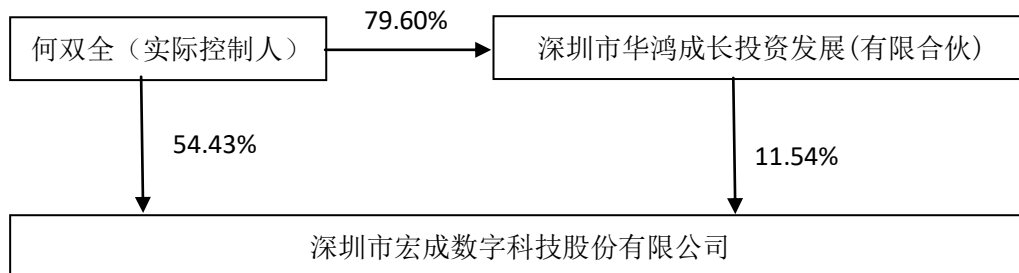
2.3 前 10 名股东持股情况表

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	何双全	境内自然人	15,083,000	930,000	14,153,000	54.43%	11,312,250	2,840,750	0
2	深圳市华鸿成长投资发展(有限合伙)	境内非国有法人	3,000,000	0	3,000,000	11.54%	2,000,000	1,000,000	0
3	曹立文	境内自然人	2,308,000	0	2,308,000	8.88%	1,731,000	577,000	0
4	李淑慧	境内自然人	1,560,000	0	1,560,000	6.00%	0	1,560,000	0
5	刘雪枫	境内自然人	0	0	1,500,000	5.77%	0	1,500,000	0
6	熊鹰	境内自然人	1,316,000	458,000	858,000	3.30%	0	858,000	0
7	姚尚平	境内自然人	624,000	0	624,000	2.40%	468,000	156,000	0
8	许泳池	境内自然人	600,000	0	600,000	2.31%	400,000	200,000	0
9	蒙晓花	境内自然人	526,000	0	526,000	2.02%	394,500	131,500	0
10	邹玉连	境内自然人	624,000	312,000	312,000	1.20%	0	312,000	0
合计			25,641,000	1,700,000	25,441,000	97.85%	16,305,750	9,135,250	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

报告期内，公司实现营业收入 3252.82 万元，同比去年同期下降了 18.39%。未能实现目标增长的主要原因一方面受国际金融风险影响，公司为了降低金融风险度主动放弃一些海外订单，二是由于宏观经济不景气，客户需求受压制，影响营业目标的完成。

从市场销量分布看报告期的销量主要分布在美国加拿大以色列台湾等亚新兴发达国家。国内的市场还处于培育阶段，销量值得等待。

在生产管理方面，公司在宽带通讯终端的研发设计和生产工艺方面均积累了丰富的经验，与国际客户的合作与交流也一定程度上提升了公司在新技术和新产品方面的技术实力，具有相当的生产能力。

在质量标准方面，公司持有中国质量认证中心颁发的编号为 2014011608703392，2015011608757983 等《中国国家强制性产品认证证书》，持有中国质量认证中心（CQC）颁发的《质量管理体系认证证书》，公司建立的质量管理体系符合 ISO9001:2008 GB/T19001-2008 标准。

在原材料采购方面，公司主要原材料为通讯网络的主芯片、存储器芯片、周边控制芯片、高端光纤模块等核心器件由国际知名品牌提供，同等技术水平的替代品种少，由于报告期内生产订单产品类型多但数量少，单次采购量也有降低，影响原材料单价，另外 10 月份开始受去产能政策影响，部分原材料价格上涨，导致采购价上升。

在资金方面，公司加强与客户的沟通促进回款，同时对应付材料款充分运用金融工具，对公司资金需求起了较好的作用。

在公司治理方面，报告期内公司召开了三次董事会、三次监事会和两次股东大会，董事会除了对公司日常经营所需的活动进行审议外，在信息披露、关联交易、防范大股东资金占用、重大事项内部报告、子公司管理等方面，依照相关准则进行了规则制定和完善，确保公司重大事项的有据运行。

在公司日常业务方面，公司除完成日常基础事务（退税资料准备）之外，重点放在全国股份转让系统公司挂牌上，对公司各方面进行系统性规范；同时在产品认证、质量体系管理维护、新商标的申请、软件著作权申请上加大了力度，报告期内新获得欧盟的 CE（CONFORMITE EUROPEENNE）认证证书 6 份、C-Tick 颁发的认证证书 2 份、加拿大工业部（Industry Canada）颁发的 IC 认证证书 1 份，RoHS 证书 3 份，同时有 4 项软件著作权在申请中。

3.2 竞争优势分析

从行业竞争格局来看，以网件、友讯为代表的美国、台湾公司依托高端的研发技术和设备，占据着全球主要的高端应用市场；国内以华为、中兴、普联等为代表的国内宽带通信设备制造企业也在逐步朝着“专、精、特”的方向不断发展，行业内企业数量不断增多，竞争较为激烈。尽管公司在行业内处于中游位置，但公司具有以下优势。

1. 公司的竞争优势

（1）具备自主研发设计能力

公司自设立之初就确立了强化自主研发、持续积累、以技术和创新占领市场的核心发展思路。通过多年来持续加大研发投入力度、长期的市场积累和深入的市场跟踪服务，公司在宽带通讯终端的研发设计和生产工艺方面均积累了丰富的经验，与国际客户的合作与交流也一定程度上提升了公司在新技术和新产品方面的技术实力。

目前公司各类主要产品的结构设计、硬件设计和软件开发均由公司自主完成，其中结构设计包括 ID 设计和结构开发；硬件设计包括从原理图开始到完成整机设计；在软件开发环节，公司具备从底层系统软件、驱动程序到应用程序的开发能力。除通过对市场深入的调研不断完善和改进现有主销产品之外，公司在各主要产品系列的技术发展趋势方面均进行了大量前瞻性的技术储备研究，在智能家庭网关和 LTE 等下一代网络通讯产品和技术方面取得了阶段性的成果。

（2）完整的产品系列，具备一定的抗风险能力

经过多年的发展和积累，目前公司的产品种类非常丰富，形成了铜线接入、光纤接入、无线接入和电力线通讯（PLC）等宽带通讯终端四大产品系列，拥有了基本完整的宽带通讯终端系列产品。

由于通讯行业本身的集中度较高，加上节约成本、技术方案统一等方面的考虑，电信运营商或通讯设备提供商更倾向于采用一站式采购的模式，即同时向一家宽带通讯终端生产商采购全部所需产品，而一家电信运营商或通讯设备提供商的需求可能覆盖 DSL 终端、光接入终端、无线及移动通讯终端等不同产品系列，拥有完整产品系列的综合性生产商有更大的机会获得大批量的订单。

（3）高标准的产品品质控制能力

公司拥有较多自主开发的软件测试平台，并拥有多套完整先进的测试设备。除设备外，公司还建立了完善的产品质量控制体系。对所有生产员工进行岗位培训，保证其能熟练掌握生产所需要的技术，主要生产和检测环节的操作员工均做到持证上岗，并定期组织员工进行生产技能总结培训。此外，公司还通过与知名通讯设备提供商、主流电信运营商的交流和业务合作，进一步加强对各项指标的控制能力，提高产品的质量。

（4）丰富的客户资源，确保企业均衡发展

公司拥有丰富的客户资源，公司产品被巴西电信、巴基斯坦电信、泰国电信、VNPT、BILLION等知名通讯设备提供商应用，积累了一定的品牌影响力。在行业集中度相对较高的宽带通讯行业内，公司通过建立全球化的销售网络，避免对单一客户的依赖，降低了客户集中性风险，实现了均衡的可持续发展态势。

2. 公司的竞争劣势

（1）品牌影响力不足，市场拓展面临激烈竞争

与该行业的国内外知名品牌相比，公司发展历程较短，虽然在国际市场（如巴西，巴基斯坦）拥有一定的知名度，但在国内市场知名度较低，知名品牌先入为主，有较高的市场占有率和影响力，公司在这些领域的销售上存在一定的难度。未来公司向国内市场扩张、抢占市场份额的过程中，不可避免地面临知名品牌的竞争压力。公司将力争不断加大产品研发力度，健全产品生产体系，提高产品质量，延伸产品应用领域，以技术进步为动力，进一步形成经营规模优势，提高公司综合竞争力，增强客户满意度，提高产品市场份额。

（2）融资渠道相对单一限制了公司的进一步发展

公司目前的主要竞争对手包括卓翼科技、共进股份等企业，上述企业均为上市公司，能通过发行股票、发行债券等多种融资手段获取企业发展所需的长期资金。而公司目前获取资金的渠道为历史经营积累和银行借款，公司业务快速扩张时获取长期资金的能力有限。

宽带通讯终端制造产业属于资本和劳动双重密集型的产业，公司融资渠道相对单一可能会使公司失去部分发展机会，进而对公司未来的发展产生一定影响。

（3）人才较易流失，制约公司的发展

公司所处的行业快速成长，刺激了行业内巨大的人力资源需求，高端技术人才相对稀缺，各企业针对人力资源的竞争非常激烈。与竞争对手相比，公司在品牌知名度、实力等方面存在较大

差距，对人才的吸引力不足，人才的短缺将直接影响到产品的服务质量与客户的满意度，进而影响公司的竞争力。

3.3 经营计划或目标

2017 年，公司将加大市场开拓力度，提升服务理念、提高服务品质、快速响应客户需求是保障市场开拓的重要举措。2017 年，公司将根据用户需求持续进行现有软硬件产品的升级换代。加大对新技术应用和新产品开发的投入，提高公司的核心竞争力，推出更好满足客户和市场需求的产品。加快智能家居系列产品的研发、生产、销售。

2017 年，公司将加强人才建设，加大科技创新和科研投入，持续提高企业创新能力。有计划的跨区域拓展，整合各方资源，让公司销售收入、利润等财务指标实现稳步增长。坚持持续创新，实现自主研发成果的产品化，增强核心竞争力。公司将完善制度，改进管理，降低成本，提高效益。

特别提示：2017 年公司的上述经营计划并不构成对投资者的业绩承诺，投资者对此应保持足够的风险意识，该等经营计划存在不能实现或不能全部实现的风险，还存在即使实现后对公司短期业绩也不一定有直接正面影响的风险。

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 本年度内无重大会计差错更正需追溯重述。

4.3 与上年度财务报告相比，财务报表合并范围未发生变化。

4.4 大华会计师事务所(特殊普通合伙)对本公司 2016 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。

深圳市宏成数字科技股份有限公司

董事会

2017 年 4 月 19 日