

证券代码：838732

证券简称：诺威尔

主办券商：新时代证券

诺威尔(天津)能源装备股份有限公司

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 瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司本年度财务报告进行了审计，并且出具了瑞华审字【2017】51050012 号的审计报告。

1.5 公司联系方式

信息披露事务负责人:王甜果

电话:022-84979999

电子信箱:moyeweichen@126.com

办公地址:天津滨海高新区滨海科技园创新大道 346 号

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	329,885,978.69	362,340,186.25	-8.96%
归属于挂牌公司股东的净资产	155,293,620.73	156,508,412.35	-0.78%
营业收入	83,114,537.97	168,499,696.53	-50.67%
归属于挂牌公司股东的净利润	-1,213,932.00	2,873,456.36	-142.25%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,427,651.53	3,229,635.57	-175.17%
经营活动产生的现金流量净额	23,404,898.27	-39,300,729.90	-
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）	0.78%	2.33%	-
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）	-1.56%	2.64%	-
基本每股收益（元/股）	-0.01	0.02	-150.00%

稀释每股收益（元/股）	-0.01	0.02	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	0.98	0.99	-1.01%

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	53,230,000	33.52%	53,230,000	33.52%
	其中：控股股东、实际控制人	21,264,800	13.39%	20,522,800	12.92%
	董事、监事、高管	35,190,000	22.16%	33,448,000	21.06%
	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	105,570,000	66.48%	105,570,000	66.48%
	其中：控股股东、实际控制人	63,794,400	40.17%	63,794,400	40.17%
	董事、监事、高管	105,570,000	66.48%	105,570,000	66.48%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
总股本		158,800,000	-	158,800,000	-
股东总数		68			

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
1	苏顺良	境内自然人	85,059,200	-742,000	84,317,200	53.10%	63,794,400	20,522,800
2	李宗超	境内自然人	40,710,800	-1,000,000	39,710,800	25.01%	30,533,100	9,177,700
3	德赢盛世资产管理(天津)有限公司	境内非国有法人	6,000,000	0	6,000,000	3.78%	0	6,000,000
4	苏全忠	境内自然人	5,950,000	0	5,950,000	3.75%	4,462,500	1,487,500
5	陆正飞	境内自然人	4,800,000	2,000	4,802,000	3.02%	0	4,802,000
6	洪荣清	境内自然人	4,200,000	0	4,200,000	2.64%	3,150,000	1,050,000
7	王革	境内自然人	1,400,000	0	1,400,000	0.88%	1,050,000	350,000
8	王东辉	境内自然人	1,200,000	0	1,200,000	0.76%	0	1,200,000
9	银河达华低碳产业(天津)股权投资基金合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1,200,000	0	1,200,000	0.76%	0	1,200,000
10	宫琦	境内自然人	950,000	0	950,000	0.60%	712,500	237,500
11	唐家丰	境内自然人	950,000	0	950,000	0.60%	712,500	237,500
合计			152,420,000	-1,740,000	150,680,000	94.90%	104,415,000	46,265,000

三、管理层讨论与分析

3.1 报告期内经营情况回顾

1、经营情况

本报告期内，公司经营管理层按照董事会的要求，以实现公司在“新三板”挂牌为突破，以设计、制造、销售天然气大型成撬装备及新能源领域创新设备为发展支撑，以诺云系统（互联网+）的大规模应用及对存量天然气输配装备综合服务为两翼，在主营业务不变的前提下逐步改善“产品”结构，从而最大程度减少了宏观经济下滑及下游行业低迷对公司的影响。

通过打造核心竞争力，公司在“非标设备标准化设计、大型设备模块化制造、站场设备综合化管理、异地设备云平台服务”等方面形成独特优势继续加强，在细分领域保持了领先优势。

公司开发的“诺威尔远程云平台智能服务系统（诺云系统）V1.0”于2016年3月正式上线运行，首期布局20个站场应用。诺云系统是国内天然气装备领域集远程监控诊断系统和线下运维服务为一体的服务系统，具有设备运行预警、远程调控等多项功能，能有效提高设备运行效率，丰富了公司为用户服务的手段。公司将在总结首期运营经营的基础上，适时推出V2.0版本。

公司在规范法人治理、强化内部控制制度的前提下，进一步细化并强化了“流程管控”的思路。对于公司生产经营及质量控制的每一个环节，都制定了工作指导文件、工作流程及工作表单，使价值链的每一个环节都有执行的依据、检验的标准。有效预防各类风险发生并为持续发展奠定了基础。

2、财务情况

本报告期内，由于国家及部分省市在天然气基础方面的建设放缓，公司经营业绩较去年同期有所下降。公司实现主营业务收入83,114,537.97元，比去年同期下降了50.67%；营业成本56,385,465.55元，比去年同期下降了52.58%；归属于挂牌公司股东的净利润为-1,213,932.00元，比去年同期下降了142.25%。截止到本报告期末，公司总资产为329,885,978.69元，比去年同期下降了8.96%；归属于挂牌公司股东的净资产为155,293,620.73元，比去年同期下降了0.78%；经营活动产生的现金流量净额为23,404,898.27元，好于去年同期的-39,300,729.90元。

报告期内，国际油价持续下降、国内煤炭价格继续在低位徘徊，天然气的应用受到一定制约，故天然气装备行业的发展受到较大影响。多项国家天然气干线项目、各省市天然气骨干网项目处于停滞或延迟状态，影响了公司投标接单量，进而影响公司正常生产经营情况，反映到各项财务指标，大多呈现下降的变动。

3、研发情况

本报告期内，公司产品开发部门一方面抓技术方案标准化、产品设计模块化、三维设计模型统一化，强化了公司设计手段、统一了设计思路，为快速反应、精细设计、优化设计奠定了基础；一方面，积极开展产品创新，协调内部资源，完成通过可行性研究的开发项目。

本报告期，产品开发部门完成了天津市滨海小巨人项目结项报告及专家答辩；完成了9项研发费用加计扣除项目的研发及文件撰写；申请了一项发明专利和5项实用新型专利。

3.2 竞争优势分析

本报告期，公司面对严峻的宏观经济形势、下游行业持续低迷的状况及激烈的市场竞争，充分发挥自身优势，克服重重困难，实现了生产经营正常开展、实现了非标产品的技术标准化、实现了“新三板”挂牌，为公司可持续发展奠定了扎实基础。

1、综合竞争能力优势

公司是集天然气增压、天然气调压计量、LNG成套设备三大系列为一体的设备集成商。三个系列产品虽然介质相同，均为天然气，但由于应用领域不同，技术特性大相径庭，执行的国家及

行业规范各有不同，成橇设计理念和制造工艺千差万别。对于公司的设计生产团队能力和整个质量管理团队素质要求高。通过多年的实战锻炼，已使公司整体团队的综合竞争能力得到大幅提升，相较其他企业，公司综合竞争能力优势突出。

2、产品模式优势

国内燃气运营商大多是区域独家经营，在经营区域内对于燃气输配产品有复合型需求。从支气管线的调压计量成套设备到城市公交、出租车加气站 CNG、LNG 成套设备需求，再到工业用户或边远小区用户的调压计量设备，均可能被燃气运营商采买。公司产品涵盖天然气增压、天然气调压计量、LNG 成套设备三个领域，能够向同一家燃气用户提供全链条的产品供应。从同一客户上获取不同类别的产品订单，既能够获取更多的市场份额，又能够增加客户忠诚度，同时也为企业增强在某类单一产品市场需求萎缩时的抵抗风险能力，亦能保住客户粘性。

3、技术优势

作为国家高新技术企业、天津市认定企业技术中心，公司不仅在长期发展过程中积累了大量关于系统设计、产品标准、制造工艺等方面的宝贵经验，同时投入大量资金进行研发创新，获得多项国家专利技术，公司较之国内同行业其他企业具备了较为显著的技术优势。通过多年来的实践经验积累、总结和创新，公司掌握了解决复杂系统的方案设计、产品设计和控制系统配套的能力，能够为客户提供一站式整体解决方案，形成了较强的系统集成技术优势。

3、品牌优势

CNG、LNG 加气站设备涉及特种设备，设备专业性、安全性及可靠性要求高，客户在选择供应商时对产品品牌尤其重视，良好的品牌口碑对公司业务的开拓至关重要。公司自成立以来，一直致力于品牌的建设，在经营过程中重视“NOVALL”品牌的保护及培育，牢记用先进的技术、优秀的员工素质、严格的质量保证体系、可靠周到的售后服务来打造公司品牌，并通过商标注册等手段来提升“NOVALL”品牌的知名度。经过多年的发展，公司品牌在 CNG、LNG 加气站设备行业内已具有一定的知名度。

4、客户资源优势

公司自成立以来，专注于油气输配专用设备领域。公司在多年的市场竞争中，确立了专业化的发展战略，选择了“高端客户、高端市场、高端利润”的发展方向。在公司发展的过程中，与中石油等三大石油集团建立了良好合作关系，使得公司拥有优质的客户资源。目前，公司是中石油等国内主要油气运营商的合格供应商，公司的优质客户是公司获得长远、稳定发展的重要保证。由于拥有中石油等国家超大型重点项目的客户资源，为公司开展天然气长输管线和其他领域的市场提供了信誉保证，对公司业务的未来发展具有较强的正向影响力。随着公司业务的快速发展，公司的优质客户数量逐步增多，必将对公司业务快速发展形成有力的支撑。

5、物联网科技创新优势

公司从 2013 年开始，投资大量资金进行物联网与企业产品结合的科技创新研究，于 2015 年 12 月，“诺云”系统 V1.0 正式推出；2016 年 3 月，该系统正式为首批用户提供服务。运用自主研发的无线远程诊断模块植入设备控制系统，通过网络连接用户设备，以主动服务的理念为先导，及时了解用户设备运行状况、运行参数，可以主动为用户提供维修建议、备件采购计划，故障诊断，大大缩短和减少停机时间和频率，能有效提高设备运行效率，深受用户欢迎。

3.3 经营计划或目标

1、夯实主营业务

抓住天然气输配领域回暖的时机及省级市场活跃的特点，巩固传统市场及客户，重点开发开拓较发达的省市自治区市场；强化天然气压缩产品优势地位、细化天然气调压产品的分类，以优质产品带动销售收入增加，预计比 2016 年度实现 30%以上增长。

2、加大诺云系统推广力度

总结前期推广经验，整合公司内部相关资源，适时将该业务独立运行。通过吸纳战略投资，增加项目实力，快速拓展市场区域，为新老客户提供升级服务。

3、优化企业内部管理

在 2016 年公司全面实施流程化管理基础上，本年度将梳理产品价值链，在保证产品质量前提下，减少冗余环节，降低各项成本及费用，提高公司效益。

上述计划或目标不构成对投资者的业绩承诺，请投资者对此保持足够的风险意识。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 会计政策、会计估计和核算方法变化情况

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 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的说明

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 合并报表范围发生变化的说明

与上年度财务报告相比，财务报表合并范围未发生变化。

诺威尔(天津)能源装备股份有限公司

董事会

2017 年 4 月 26 日