

证券代码：831548

证券简称：光大百纳

主办券商：安信证券

郑州光大百纳科技股份有限公司

2016 年年度报告摘要

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、重要提示

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。

2、无董事、监事、高级管理人员对年度报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或存在异议。

3、本年度报告经公司第三届董事会第四次会议和第三届监事会第二次会议审议通过。

4、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告。

5、公司联系方式

董事会秘书：王梦龙

电话：0371-67998881 13733823159

邮箱：guangdabaina@163.com

办公地点：河南省郑州市高新区合欢西街 5 号

二、主要财务数据和股东变化

2.1. 主要财务数据

单位：元

序号	项目	本期	上年同期	增减比例
1	营业收入（元）	41,848,828.86	32,172,051.01	30.08%
2	归属于挂牌公司股东的净利润（元）	-2,479,769.33	-987,286.15	-
3	归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	-2,478,591.73	-1,927,530.75	-
4	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）	-5.38	-2.07	-
5	基本每股收益（元/每股）	-0.07	-0.03	-
6	归属于挂牌公司股东的净资产（元）	44,812,111.29	47,291,880.62	-5.24%
7	资产总计（元）	92,329,579.19	96,354,473.11	-4.18%
8	负债总计（元）	47,517,467.90	49,062,592.49	-3.15%
9	经营活动产生的现金流量净额（元）	6,816,267.96	-550,917.56	-1,337.26%
10	归属于挂牌公司股东的每股净资产（元）	1.22	1.29	-5.43%
11	资产负债率%（合并）	51.47	50.92	-

2.2. 股本结构表

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例%		数量	比例%
无限售条件股份	1、控股股东、实际控制人	8,620,833	23.40	-1,054,328	7,566,505	20.56
	2、董事、监事及高级管理人员	3,967,500	10.81	-3,840,000	127,500	0.35
	3、核心员工	0	0.00	0	0	0
	4、无限售股份总数	12,588,333	34.21	-1,684,328	10,904,005	29.63
有限售条件股份	1、控股股东、实际控制人	23,829,167	64.75	1,534,328	25,363,495	68.92
	2、董事、监事及高级管理人员	382,500	1.04	0	382,500	1.04
	3、核心员工	0	0.00	0	0	0

4、有限售股份 总数	24,211,667	65.79	1,684,328	25,895,995	70.37
总股本	36,800,000	-	0	36,800,000	-
普通股股东人数	28				

2.3. 前 10 名股东持股情况表

序号	股东名称	期初持 股数 (万股)	持股变动 (万股)	期末持股 数 (万股)	期末持 股比例%	期末持有 限售股份 数量 (万股)	期末持有 无限售股 份数量 (万股)
1	杨玉光	9,190,157	480,000	9,670,157	26.28	7,192,618	2,477,539
2	徐天	4,200,000	2,000,000	6,200,000	16.85	4,400,000	1,800,000
3	杨忠实	4,937,313	0	4,937,313	13.42	4,937,313	0
4	陈芳芳	3,100,000	0	3,100,000	8.42	2,325,000	775,000
5	王小卫	3,100,000	0	3,100,000	8.42	2,325,000	775,000
6	武素珍	3,100,000	0	3,100,000	8.42	2,066,667	1,033,333
7	杨玉惠	2,822,530	0	2,822,530	7.67	2,116,897	705,633
8	孔令军	1,230,000	0	1,230,000	3.34	0	1,230,000
9	陈国政	330,000	0	330,000	0.90	0	330,000
10	潘小平	250,000	0	250,000	0.68	0	250,000
合计		32,260,000	2,480,000	34,740,000	94.40	25,363,495	9,376,505

前十名股东间相互关系说明：杨忠实与武素珍系夫妻关系，与杨

玉光、杨玉金、杨玉惠系父母与子女关系；

杨玉光与陈芳芳系夫妻关系，杨玉光、杨玉金、杨玉惠系兄弟姐

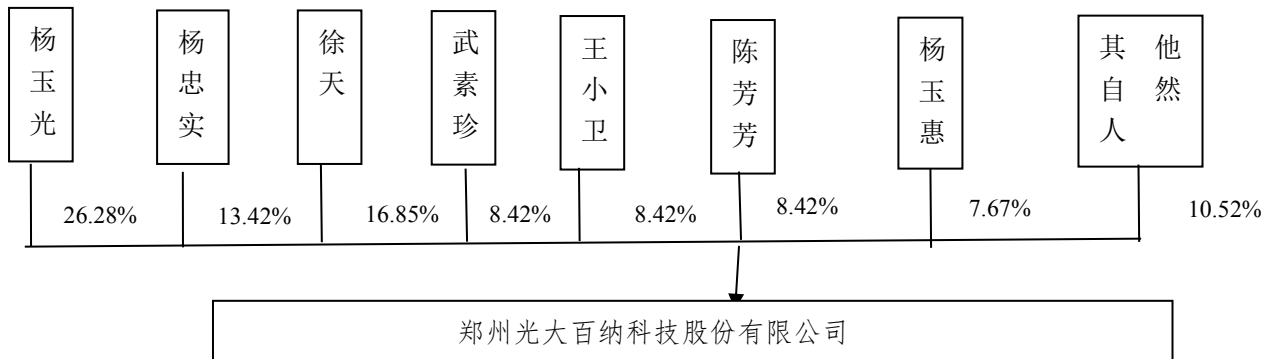
妹关系，陈芳芳系杨忠实、武素珍的儿媳；

杨玉金与徐天系夫妻关系，徐天系杨忠实、武素珍的儿媳；

杨玉惠与王小卫夫妻关系，王小卫系杨忠实、武素珍的女婿。

其他人员不存在关联关系。

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 2016 年公司商业模式

公司立足于专业设备制造业，主要产品为防火门、防火卷帘、防盗门及非标别墅门，在行业内具有一定的知名度，客户主要为河南省的房地产开发公司、工程公司。公司建立了以市场为导向的“研发+采购+生产+销售+安装”的商业运营模式。

公司相关技术着重工艺规程的改进和新型材料的运用，通过引进高科技防火卷帘自动化生产线，提高了生产效率，改进了产品效能，主要产品均能符合行业资质要求。截至目前，公司拥有 9 项专利技术。此外，公司还拥有消防设施工程专业承包壹级资质证书，7 项计算机软件著作权登记证书，能为客户提供从设计到安装的一体化服务，这不仅能够及时消化公司的库存，同时也提高了公司的盈利能力，为公司未来的发展打下了基础。

根据公司的自身规模、市场区域的不同及产品的特性，公司采取

直销与经销商销售结合的销售模式，产品销售主要集中在河南省内。公司以生产和销售技术含量高、附加值高的产品作为核心竞争力，并着重打造公司的自主门类品牌——太极盾。随着国民经济和科学技术的高速发展，以及近年来发生的重大火灾，消防安全工作引起了各级领导的高度重视，公司抓住这一发展机遇，针对市场需求，于 2015 年开始为用户提供消防工程专业施工服务。

公司通过上述商业模式向客户销售产品并提供安装服务，以此获得收入、利润和现金流，并实现了与客户双赢的局面。

3.2 2016 年公司总体经营情况

报告期内，公司实现营业收入 41,848,828.86 元，同比增长 30.08%，但仅实现了预计收入的 59.78%（2015

年年度报告中预计收入为 7000 万元），实现程度不高，主要原因一是公司 2016 年度新产品刚开始上线，产能从投入到产出需要相应的时间；二是国家对房地产行业的政策导向，对公司产品销售业务有一定的影响；三是公司资质证书更换办理时间较长在很大程度上影响了消防工程业务的承接和推进；四是 2016 年度新增的非标别墅门流水线由于技术及人员操作水平问题，未能按预计销售量，影响了产能。

报告期内，公司实现净利润-2,479,769.33 元，较上年同期大幅降低。主要原因一是子公司河南光大消防科技有限公司暂未能引入优质项目未实现收入，且本期补缴契税及耕地占用税 543,844.40 元，

补缴对应滞纳金 489,188.04 元，导致净利润为-1,765,713.24 元；二是子公司河南太极门业有限公司 2016 年度产生的净利润为-887,738.61 元，对当期合并的净利润影响较大，主要原因是太极门业新增设备折旧较大所致，产能还未充分利用。

截至 2016 年 12 月 31 日，公司总资产为 92,329,579.19 元，净资产为 44,812,111.29 元。报告期内，公司积极应对市场竞争，新增非标别墅门系列产品，拓宽了产品范围，给公司带来新的利润增长点。公司与郑州万科房地产有限公司签订了 2016-2017 年度防火门制作与安装工程集中采购协议书，双方确定为彼此 2016-2017 年度战略合作伙伴，稳固扩大公司销量。

2016 年 8 月份公司参展门博会、豫商大会等，为公司进一步提高品牌知名度，拓展销售渠道扩大企业销售带来了新的动力。

2016 年，国家“营改增”税制改革在建筑装饰行业全面展开，“营改增”对建筑安装行业的影响较大，实行“营改增”的重要目的是减轻企业税负，但目前很多企业受自身管理及外部环境多方面因素的影响，并未达到减税的效果。公司通过更加精细化的管理和规范化运作，提升对“营改增”的适应水平。

3.3 竞争优势分析

公司报告期内主要生产厂区依托郑州市高新技术开发区总部，及在河南省温县产业集聚区的厂房，自竣工投产后实现了批量生产，成为河南省内最大规模的消防产品生产基地。

在河南省范围内有一定的区位优势，公司充分利用了省会郑州市的物流和资源优势。目前防火门类企业受到各地公安、消防系统的地方保护及制约限制，不同省份的防火门企业销售范围依然主要在各个省辖行政区域内。公司报告期内防火门类产品销售范围以河南省为主。公司在河南省范围内从市场占有率、品牌美誉度等方面，综合排名前三强。公司竞争优势主要体现在以下两方面：

（1）行业地位较高、产品定位准确

公司产品定位于消防设备行业中高端市场并获得了市场的肯定。公司自成立以来注重新产品、新技术的开发，在整个消防设备行业技术含量不高的背景下，着重开发技术含量高的产品，同时注重售后服务，在河南省内获得了良好的品牌效应。

（2）技术优势

公司注重新技术新产品的研发，生产工艺在行业内处于领先地位，拥有多项专利技术；公司与河南理工大学应急管理学院合作建立“产品研发中心”，借助高校的科研优势进行新技术新产品研发。公司产品均取得了相关资质证书，基本可以满足市场上关于防火门及防火卷帘设备的各类需求。公司竞争劣势主要体现在以下两方面：

（1）高端技术人才匮乏、影响力不足

目前公司部分员工素质不高，高学历人才占比较少，不利于公司的发展及市场竞争。公司近几年业务持续发展，营业收入不断提高，在行业的口碑逐步树立，但与行业内龙头企业相比，公司影响力仍较

低。

（2）销售渠道劣势

通过几年的努力，公司的业务取得了长足的发展，但是随着产品研发的不断深入、市场的逐步拓展以及客户需求的不断提升，现有的营销与服务力量已经不能完全满足市场发展的需求。

3.4 行业发展趋势

随着我国经济建设的发展，尤其是随着改革开放的深入，经济建设的迅猛发展，特别是城市现代化程度的提高，生产、生活电器化，城市的立体化，燃料的多样化，人口和物质的高度集中，精神和文化生活的多样化，各类企业的迅速发展，各种新材料、新能源、新工艺、新技术投入使用，各类大规模的工业建筑和特殊的民用建筑大量涌现，特别是超大空间建筑、超高层建筑和石油、化工、建材等高火险行业快速发展，易燃易爆场所迅速增多等，起火因素日渐增多，重特大火灾发生次数增加，群死群伤火灾明显增多，火灾愈发多样性、复杂性；而且发生火灾后扑救的难度加大，在造成人员伤亡的同时，经济损失越来越大。日趋严重的火灾趋势意味着我国消防产业发展之路任重而道远。

我国的消防行业仍将处于快速成长期，主要原因如下：

（1）城镇化的推进将推动乡镇消防市场的快速增长

农村公共消防设施较少，不足以应对灭火救援需要，全国仍有很多县未设立公安消防监督机构，乡镇一级没有消防机构，失控漏管的现象很普遍。城镇将有助于填补大量乡镇消防机构的空白，有效的推

进乡镇消防市场的增长。同时，城市现代化程度的提高使得超大空间建筑、超高层建筑和石油、化工、建材等高火险行业快速发展，易燃易爆场所增多。根据相关设计规定与行业经验，在民用建筑市场中，要求住宅建筑每平方米面积投入消防成本达到建筑安装投资的2%-5%；要求办公与商业建筑每平方米面积投入消防成本达到建筑总安装投资的5%-8%；并且要求严格执行，否则将无法通过建筑工程整体验收。

（2）全民消防意识提升促动消防产业蓬勃发展

随着我国现代化进程的推进和居民观念的转变，消防意识已经从“传统的被动式”转变为“现代的主动式”。根据我国“十二五”规划指示，增强我国消防等防灾能力并加强对火灾等应急能力建设是当务之急。同时我国消防行业面临着巨大的变革和发展空间，主要表现在：

①企业扩张速度加快，行业集中度将提高

随着市场化程度提高，消防行业的逐步规范将淘汰大量缺少品牌和技术的企业，而区域优质企业将在竞争中通过品牌、质量、资金等优势抢占中高端市场，通过产品升级、产业链延伸等实现一体化的配套能力来提高核心竞争力，通过兼并重组扩大市场份额，市场整合速度加快，行业集中度将提高。

②低端市场竞争激烈，高端产品利润空间大

目前消防行业产能基本能够满足市场需求，但存在结构性不足，一些高端产品仍有供给缺口，而部分低端传统产品存在产能过剩。低端市场企业竞争激烈，产品品种单一，几乎无差异性，行业平均毛利

率水平较低，我国消防企业毛利率水平大多集中在 20%以下，只有少数企业可以维持在 30%以上，而中高端市场竞争温和，毛利率水平相对较高，企业利润空间大。

（3）政策扶持力度加大

随着国民经济的持续、快速发展，城市化进程的稳步推进，各级政府对维护社会安全和消防的高度重视，消防监管体系的逐步完善，国民消防安全意识的提高则为消防行业的发展提供主观动力。同时，由于我国现阶段社会整体火灾防御能力滞后，消防产业发展水平还不能满足经济社会的快速发展与不断扩大的社会防火和灭火需求，消防产业将有着巨大的发展空间。

3.5 公司发展战略

未来五年，公司仍将继续重点专注于防火门、防盗门及消防工程施工领域，加强技术研发，促进产品升级换代，提升消防工程的专业安装水平，从而巩固和提高公司的品牌形象；通过开辟新的销售渠道，与客户展开战略合作等方式积极开拓河南省外的市场，将公司建设成一个在国内有影响力的、知名度高的消防产品生产和消防工程服务企业。目前，公司在河南省范围内从市场占有率、品牌美誉度等方面，综合排名前三强。公司自 2015 年在河南省温县产业集聚区的新厂区已可以实现稳定生产，待其产能逐步释放后，将会成为河南省内最大规模的消防门类产品生产基地。

3.6 经营计划或目标

2017 年公司目标是实现销售收入 7500 万元，2018 年公司目标是实现销售收入 1 亿元，到 2019 年年底，公司计划成为河南省最大的

消防类产品企业生产基地。

1、产品计划

（1）加大产品研发和投入力度，加强市场信息的收集、调研，提高公司在行业内的参与度和影响力。

（2）立足防火门主产品，丰富产品结构，在现有结构和工艺的基础上，防盗门、非标门、别墅门、人防门等新产品。

（3）增加消防类高科技电子产品，丰富公司的产品线。

（4）引进新的工艺流程，应用新的技术标准，满足新工程项目的建筑和施工需要。

（5）完善现有生产工艺和产品结构，让产品更贴近市场、更贴近消费者的需求，提升产品的综合竞争力。

2、人员扩充计划

随着新厂房、新工艺、新结构的完成及改进，公司在未来一段时间内会逐步的优化目前的员工队伍，全面提升员工的综合素质。在培训提高内部员工工作技能和综合素质的前提下，适时引进新的专业和技术人才，扩充公司的人才梯队，实现公司在不同工种，不同岗位上人才梯队的的全面建设和提高。同时，公司将加强人员的专业化技能培训和学习，提升每个员工的综合素质和能力。

3、技术开发与创新计划

公司计划加强学习交流，积极参加国内行业交流和展会，加强新工艺的学习和技术交流，结合企业实际状况，不断引进新的生产技术和新工艺。同时，加强企业的自主创新，计划新增和改进多个新的生

产工艺和结构，到 2017 年年底，实现新增多项产品专利，实现全面的自动化和半自动化流水线生产作业，成为河南省范围内的工艺技术领导品牌，成为国内具有影响力的工艺技术革新企业之一。

4、市场开发与营销网络建设

面对新的市场机遇和挑战，加快公司产品的全国布局，做好河南本省市场的同时，快速开发河北、山西、山东、安徽、陕西等周边市场。加强新区域、新客户的开发力度，实现河南省范围内地市级市场无空白的客户覆盖，重点县市客户的全面开发。客户数量到 2017 年年底预计突破 300 家，成为中部六省消防类产品客户分布范围最广、数量最多，市场占有率最高的消防产品公司。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 主要会计政策、会计估计和核算方法的变更

本年度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 前期差错更正

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 财务报告范围的变化

本公司不存在在未纳入合并财务报表范围的结构化主体中的权益。

4.4 财务报告审计意见

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告。

公告编号：2017-020

郑州光大百纳科技股份有限公司

董事会

2017 年 4 月 26 日