

证券代码：837676

证券简称：喜乐航

主办券商：德邦证券

北京喜乐航科技股份有限公司

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 江苏苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)对本公司本年度财务报告进行了审计，并且出具了非标准无保留意见的审计报告。

公司本年度会计师事务所由中审华寅五洲会计师事务所（特殊普通合伙）变更为江苏苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：李洋

电话：010-53501002

电子信箱：ir@shareco.cn

办公地址：北京市朝阳区胜古中路 2 号企发大厦 F 座 529

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	426,073,150.34	153,149,456.72	178.21%
归属于挂牌公司股东的净资产	-9,408,710.33	45,346,489.49	-120.75%
营业收入	302,652,076.17	153,696,763.11	96.92%
归属于挂牌公司股东的净利润	-54,755,199.82	-34,150,712.72	-60.33%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-54,746,180.04	-34,648,721.91	-58.00%
经营活动产生的现金流量净额	-63,101,769.31	-41,359,237.41	-
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）	-304.72%	195.60%	-
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）	-304.67%	198.45%	-
基本每股收益（元/股）	-4.16	-3.24	-28.40%
稀释每股收益（元/股）	-4.16	-3.24	-

归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	-0.72	3.45	-120.75%
----------------------	-------	------	----------

2.2 股本结构表

单位：股

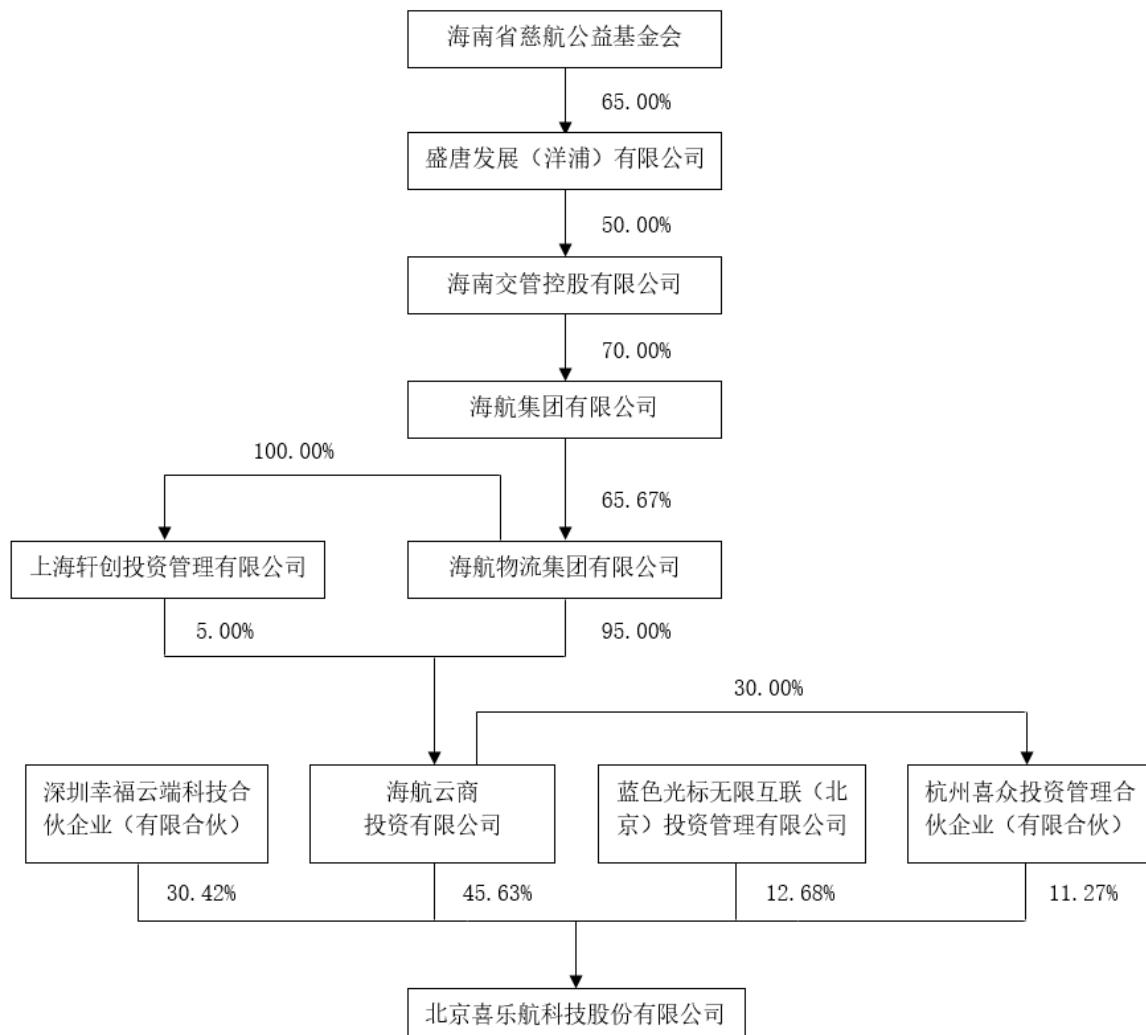
股份性质	期初		期末		
	数量	比例	数量	比例	
无限售条件的股份	无限售股份总数	370,370	2.82%	370,370	2.82%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0.00%	0	0.00%
	董事、监事、高管	0	0.00%	0	0.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
有限售条件的股份	有限售股份总数	12,777,779	97.18%	12,777,779	97.18%
	其中：控股股东、实际控制人	6,000,000	45.63%	6,000,000	45.63%
	董事、监事、高管	0	0.00%	0	0.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
总股本		13,148,149	-	13,148,149	-
股东总数		4			

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	海航云商投资有限公司	境内非国有法人	6,000,000	0	6,000,000	45.63%	6,000,000	0	0
2	深圳幸福云端科技合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	4,000,000	0	4,000,000	30.42%	4,000,000	0	0
3	蓝色光标无限互联(北京)投资管理有限公司	境内非国有法人	1,666,667	0	1,666,667	12.68%	1,666,667	0	0
4	杭州喜众投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1,481,482	0	1,481,482	11.27%	1,111,112	370,370	0
合计			13,148,149	0	13,148,149	100.00%	12,777,779	370,370	0

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

1、不断加强航空互联网相关技术及产品的研发工作

报告期内，公司研发投入 689.05 万元，占营业收入的 2.28%。报告期内，公司累计申报专利 14 项、新增取得注册商标 16 项及软件著作权 3 项；除此之外，公司及全资子公司共取得业务及资质许可两项，分别为无线电发射设备型号核准证及航空运输销售代理业务资质认可证书。

公司始终坚持通过自主研发及引进国外先进技术及设备等方式，不断提升技术创新能力，在航空互联网行业中保持竞争优势，与主营业务形成良好的协同效应。在核心产品方面，公司自主研发了三大硬件、九套软件系统，构成了航空互联网平台的基础设施。

(1) 三大硬件：针对“云、管、端”三个方面，公司分别研发 AirSat、AirHub、AirBox 三大硬件，其中：

AirBox：报告期内，公司运营 AirBox 共计 4.5 万台，配发 209 架客机，每天覆盖近 900 架次航班，月覆盖航线数 27000 条，触达超过 60 个国内主要城市和 540 万旅客人次。

AirHub：报告期内，公司已经完成对第一架海南航空 737-800 的局域网改造，通过统舱配发 PAD 的模式进行运营。

AirSat：报告期内，公司累计完成 16 架飞机的互联网改造，每周约覆盖 120 架次国内及 50 架次国外航班，覆盖旅客数量超过 6 万人次/周，触达波士顿、多伦多、西雅图、圣何塞、柏林、布鲁塞尔、布拉格、圣彼得堡、特拉维夫等欧美城市及北京、上海、广州、深圳、海口、成都、重庆、杭州、呼和浩特、三亚、西安、南昌、贵阳、哈尔滨、昆明等国内一线城市。

(2) 九大软件：公司通过自主研发的九套软件系统，构建了航空互联网平台信息流管道，实现平台运行管理的全面信息化。一方面满足了各合作方的接入，另一方面连接用户，以多种方式实现了与用户的互动。报告期内，公司三大硬件终端通过内置软件系统，收集乘客使用时长、使用地点、访问内容、PV、UV 等数据，并通过整合分析，获得大量、多样、有价值的信息内容，精准掌握用户需求，提高整合营销转化率。

2、增强航空互联网平台价值变现能力

报告期内，公司以建立全球用户最多、规模最大的机上互联网平台为目标，为客舱旅客提供丰富的内容产品，收获更高附加值的内容营收，营业收入较上年同期增长 96.92%。

(1) 数据定制业务

报告期内，公司与滴滴、乐视、罗辑思维、新浪、知乎等 20 余家合作伙伴展开业务合作，以航空互联网平台为载体，为航空旅客定制服务和产品，并通过后续商业合作实现分成和变现。

(2) 渠道代理业务

报告期内，公司主要通过自建销售团队完成渠道代理业务并获得价值变现。通过占据机上流量入口形成空中互联网生态圈，公司借由 AirBox 平台对乘客实行导流，向乘客进行媒体投放并收取媒体渠道代理费。

(3) 其他业务

报告期内，公司启动了电商项目在 Pad 平台的测试和试运行。一方面，为匹配机上商旅人群的消费习惯和特点，电商项目产品主要以轻奢类、电子类及美妆类为主，客单价在 800 元左右。另外，公司也与各航空公司合作开展机上升舱业务，消化航空公司闲置资源，产生增值收入和利润。

3、注重人才培养和引进

报告期内，公司持续引进和储备研发与业务领域优秀人才。在快速发展过程中，公司通过优化团队人员结构、合理配置人力资源、建立和完善人员选聘、考核、培养与激励机制，保持公司持续成长动力。

4、品牌运营与企业形象提升

报告期内，公司围绕战略规划和重点项目及产品，加大宣传推广力度，举办超过 30 次线上及线下品牌运营活动，企业形象得到持续提升。

线下活动方面，公司先后组织《领航启未来发布会》（1月 14 日）、《喜乐+品牌系列活动第一期》（4月 17 日）、《场景再造——喜乐航战略升级暨核心产品发布会》（8月 9 日）等重点活动。线上活动方面则通过订阅号“喜乐航”及服务号“北京喜乐航科技股份有限公司”发布推送信息，配合公司各项重点活动进行宣传推介。企业形象传播方面，公司管理层参加多场论坛对话活动，作为行业领军梯队为互联网航空行业发声，集中塑造公司的航空互联网行业龙头形象。

5、资源整合和产业布局

报告期内，公司除实现新三板挂牌外，还于 2016 年 11 月宣布以 4.16 亿美元收购美国全球鹰娱乐有限公司 34.90%的股权，交易完成后将成为其单一最大股东。双方还将在交易完成交割后共同设立中国合资企业，打造大中华地区开展航空互联网平台运营、航空内容版权运营和智造硬件设备生产及服务的统一平台。通过本次收购，公司希望在业务、品牌、技术等诸多方面获得巨大协同效应，进一步拉开公司与国内竞争对手的差距，推动国内航空互联网市场的快速发展。

3.2 竞争优势分析

1、业务资源及渠道优势

公司与海南航空、首都航空、天津航空等航空公司客户签订了航空互联网长期合作协议，通过市场化的方式规范明确了各方在项目中的权利义务，获得航空公司机上互联网独家经营权，保证当前以及未来较长时间周期内的业务规模和持续增长率。

凭借已取得的业务及渠道资源，公司主营业务的各核心竞争要素（包括日均浏览量、注册用户数、活跃用户数、日均覆盖人数、开机率、用户平均停留时长等）均在国内同行业处于领先地位。

2、具备行业领先的核心技术产研能力

公司将航空互联网智造服务作为未来发展的核心之一，已经建立了专业化的团队进行研发以掌握 IFEC 产业核心技术和主导系统方案，打造具有创新前瞻性和突破性的互联网设备，同时加大对航空行业渠道销售力度，打通研发成果向商业价值转化之路。

3、能够提供业内首屈一指的链路服务

公司组建了专业化的智能服务团队，覆盖全国 18 个主要机场，提供包括设备运维、飞行监控以及卫星链路服务等多项业务。在服务好公司自身业务的同时，也将开辟更多服务项目，为航空行业提供智能服务解决方案。另一方面，公司也充分发挥运维网络遍布全国机场的地理位置条件，得以进一步降低物流配送成本。

4、凭借对行业的深度理解和不断创新，率先形成了精准高效的商业模式，变现能力持续提升

公司凭借细致的行业研究以及产品测试，不断打磨和升级自身核心产品，提升用户满意度，在精准营销和各业务模式的运作中实现了有机结合：数据定制服务、媒体渠道和电商渠道为精准营销提供了庞大的目标人群用于数据收集，精准营销则增强了各业务的运作效果，帮助其他业务更好地采集和筛选用户数据、推广品牌及产品形象，提升最终实际消费的转化率。同时根据获得的用户数据可以对各业务模式的宣传推广形式和针对用户群体进行及时调整，迎合用户不断变化的需求，形成完整的客舱系统生态闭环。

3.3 经营计划或目标

公司所属细分行业为航空互联网信息服务业。根据 AirBus 预测，2015–2035 年间全球航空旅客运输量保持快速增长，我国以巨大基数为起点，以每年近 10%的增长速度遥遥领先，国内各航空公司加速采购飞机，新增航线、服务竞争愈发激烈。如何更好地满足乘客的需求，形成差异化竞争优势，从而占据更大的市场规模，是各家航空公司都在着重研究和解决的问题。

经过五年多的发展，我们预计，航空互联网产业将在 2017 年进入收获期。

一方面，互联网飞机运行数据显示，乘客的强烈需求有增无减。用户对飞行中上网、特别是国际长航线的网络接入需求，持续上扬。我们除了加大增值业务收入，鼓励用户直接付费上网也成为可能。对标美国同行，用户的直接付费收入，是它们的核心收入。

另一方面，纵观整个行业发展趋势，客舱空间内特别是经济舱内的创新业务已无更多余地，航空产业链上的利益主体已形成共识：当实体服务缺少空间时，网络平台的搭建将从根本上改变民航商业形态。所以各方创新力量开始在空中网络上积聚。

此外，终端方面，社会各界对开放手机禁令的预期持续提升，未来也不否认存在政策放行的可能；链路方面，2017年4月，中国发射了中星16号高通量通信卫星，其通信容量比过去中国发射过的全部卫星容量的总和还要多。民航通信正式进入高通量时代，这为公司通过提升服务实现盈利创造了有利条件。

2017年，公司管理层将根据董事会制定的战略规划，围绕“航空旅客时间运营商”概念，以旅客在航空互联网平台上产生和积累的大数据为基础，延伸到旅客航前和航后的时间，将价值变现、内容建设和渠道运维作为公司发展的核心内容，实现公司营业收入持续增长及扭亏为盈的双重目标。2017年，公司管理层重点工作规划主要包括：

1、加快完成机上局域网及互联网改造的年度目标

截至2017年12月31日，公司计划完成129架实现天地互联功能的互联网飞机及60架装有AirHub实现客舱局域网的飞机改造工作，打造国内最大的互联网飞机机队。

2、深度打磨产品线，完成产品升级，不断提升用户体验

公司的核心竞争之一在于不断积累的、对于航空互联网行业的深入理解及核心产品的不断创新。2017年，公司将继续打磨产品线，在航旅人群用户画像的基础上推出空中集萃苑、空中放映厅、空中享乐汇、空中游乐园、空中购物城等全新内容产品，通过会员系统+任务版的模式与用户产生更多互动。此外，公司还将设置VIP会员等收费方式为用户提供差异化的产品选择和更好体验。

3、突破行业局限性，完成销售整合工作，增强销售变现能力

2017年，公司将致力于突破传统传媒的局限性，推进销售资源及客户管理的优化和整合，通过制定、下发和严格执行营销奖励机制，提高销售团队积极性，全面提升公司销售和市场开拓能力。

4、优化运维体系建设

为更好地服务于公司年度AirHub及AirSat改造计划，公司将在2017年度内，在已经建立的智能服务运维基地内加大力度推行“精准配发模式”，同时根据公司战略规划新建重庆、南宁、成都、青岛及福州运维基地。

根据业务模式和发展的需要，公司将在各航空公司的主要过夜机场设置运维基地站点，通过减员增效、加强培训等措施组建具备更高专业技术和运维保障能力的精细化团队，充分利用智能化工具降低操作错误率，不断提升运维服务能力。

5、实现机上在线支付功能，为机上消费变现提供支持，打通客舱生态产品价值变现的完整通路

为进一步提高客户转化率和成交率，解决航空在线支付方面存在的困难，2017年内，公司将与支付宝团队进行合作，推出定制化的机上支付方式，为电商、游戏等其他消费产品提供强大支持，真正实现客舱生态产品的价值变现。

6、加强人才引进和培训，建设高质量的人才团队

2017年，公司将结合实际经营需要不断优化和调整组织架构，制定与之相适应的绩效评价体系和人才激励机制，进一步加强公司团队建设，发挥各职能部门的作用，增强企业凝聚力。另外，公司将做好人员的储备、培养和配置工作，进一步完善以利润考核为核心的市场考核机制，全面提升科学管理水平和核心竞争力。

7、以完成新三板挂牌为契机，积极进行资本层面运作，实现公司市值管理目标

公司于报告期内实现新三板挂牌后，三会治理、日常管理流程及风险管控水平均有所提升，公司整体成长速度不断加快。2017年，为配合公司体量与业务规模的大幅增长，公司将通过重大资产重组、定向增发及市值管理工作积极进行资本层面运作，为公司持续经营发展以及后续投资并购打下更好的基础。

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 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，合并报表范围增加美国全资子公司 Shareco Group of America Inc.
- 4.4 江苏苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了非标准无保留意见的审计报告。

北京喜乐航科技股份有限公司

董事会

2017年4月27日