

证券代码：831874

证券简称：畅想软件

主办券商：东北证券

宁波畅想软件股份有限公司

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 没有董事、监事、高级管理人员对本报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或存在异议。

1.3 公司全体董事均出席了审议本次年报的董事会会议。

1.4 中兴财光华会计师事务所（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。

1.5 公司联系方式：

董事会秘书（信息披露负责人）：肖忠炳

联系电话：0574-27823707

传 真：0574-27823766

电子邮箱：tony@intersky.com.cn

办公地址：宁波市江东区世纪大道北段 333 号华东城 2 号楼 13 层

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

	2016 年末	2015 年末	本年(末)比上年(末) 增减(%)
资产总计(元)	25,099,663.54	23,687,501.69	5.96%
归属于挂牌公司股东的 净资产(元)	15,270,970.20	14,891,104.54	2.55%
营业收入(元)	21,595,281.81	18,505,252.62	16.70%
归属于挂牌公司股东的 净利润	379,865.66	394,105.86	-3.61%
归属于挂牌公司股东的 扣除非经常性损益后的 净利润(元)	-1,914,557.37	-2,338,093.26	18.11%
经营活动产生的现金流 量净额(元)	-826,654.25	-1,311,913.77	36.99%
加权平均净资产收益率	2.52%	5.56%	-
基本每股收益(元/股)	0.03	0.05	-40.00%
归属于挂牌公司股东的 每股净资产(元)	1.02	0.99	3.03%

2.2 股本结构

股份性质		期初		期末	
		数量	比例%	数量	比例%
无限售条件 股份	无限售股份总数	6,562,500	43.75%	6,562,500	43.75%
	其中：控股股东、 实际控制人	1,353,431	9.02%	1,353,431	9.02%
	董事、监事、高管	2,812,500	18.75%	2,812,500	18.75%
	核心员工	-	-	-	-
有限售条件 股份	有限售股份总数	8,437,500	56.25%	8,437,500	56.25%
	其中：控股股东、 实际控制人	4,060,294	27.07%	4,060,294	27.07%
	董事、监事、高管	8,437,500	56.25%	8,437,500	56.25%
	核心员工	-	-	-	-
总股本		15,000,000	-	15,000,000	-
普通股股东人数		48			

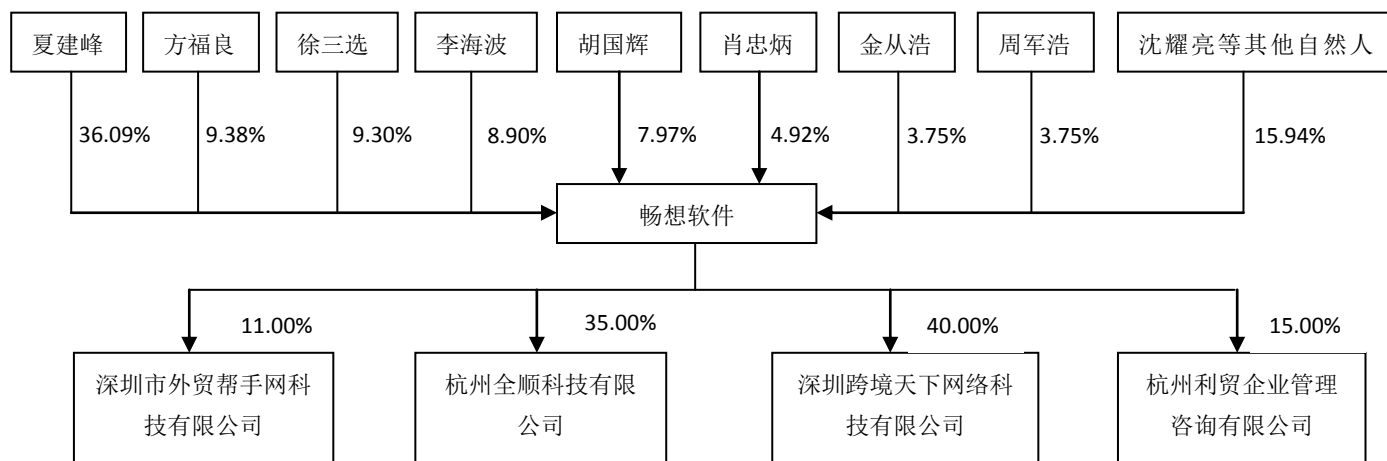
2.3 前十名股东持股情况表

序号	股东名称	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	质押或冻结股份数
1	夏建峰	境内自然人	5,413,725	-	5,413,725	36.09%	4,060,294	1,353,431	0
2	方福良	境内自然人	1,406,250	-	1,406,250	9.38%	1,054,687	351,563	0
3	徐三选	境内自然人	1,395,000	-	1,395,000	9.30%	1,046,250	348,750	0
4	李海波	境内自然人	1,406,250	-71,000	1,335,250	8.90%	0	1,335,250	0
5	胡国辉	境内自然人	1,125,000	70,000	1,195,000	7.97%	0	1,195,000	0
6	肖忠炳	境内自然人	738,225	-	738,225	4.92%	553,669	184,556	0
7	金从浩	境内自然人	562,500	-	562,500	3.75%	421,875	140,625	0
8	周军浩	境内自然人	562,500	-	562,500	3.75%	421,875	140,625	0
9	沈耀亮	境内自然人	439,425	-	439,425	2.93%	329,569	109,856	0
10	吴肖煜	境内自然人	366,188	-	366,188	2.44%	274,641	91,547	0
			13,415,063	-1,000	13,414,063	89.43%	8,162,860	5,251,203	0

公司股东、董事徐三选是股东、董事长兼总经理夏建峰配偶的舅舅，公司股东、监事金从浩是夏建峰配偶的姨父。

除上述情形外，公司其他股东之间不存在关联关系。

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 商业模式

本公司是处于外贸行业信息化领域的软件及服务提供商，拥有软件企业、高新技术企业、CMMI3 级等认证证书，经过多年的实践积累公司已经拥有了完善的外贸细分行业解决方案及标准化产品，为外贸企业和外贸工厂提供行业个性化管理软件和实施服务。公司主要通过直销方式开拓业务，收入来源为软件产品收入、维护服务收入、硬件设备及代理软件收入。

报告期内，公司的商业模式较上一年度未发生变化。

报告期后至报告披露日，公司的商业模式未发生变化。

3.2 报告期内经营情况回顾

报告期内，公司实现主营业务收入 21,595,281.81 元，同比增长 16.7%，毛利率 73.4%，归属于挂牌公司股东的净利润为 379,865.66 元，同比下降 3.61%，截止 2016 年 12 月 31 日，公司总资产为 25,099,663.54 元，净资产 15,270,970.20 元。

报告期内主营业务未发生重大变化，其中软件收入 16,845,234.21 元，维护服务收入 4,732,953.59 元，服务器销售收入 17,094.01 元，分别占主营业务收入的 78.00%、21.92%、0.08%，主营业务突出且稳步增长。经过多年的市场布局，公司客户已经遍布浙江、华东、华南、华北等进出口贸易较为发达的区域，公司客户较为分散，集中度相对较低，不存在对单一客户依赖的情形。

报告期内公司主营业务收入和净利润相比去年均略有增长，这主要得益于公司持续专注于外贸行业的发展和新技术新应用的开发，得到了行业客户的普遍认可，品牌知名度和品牌价值不断提高，从而带来了销售收入的增加。

报告期内，公司董事会和股东大会审议批准了三项对外投资事项，通过增加产业链布局和整合资源，公司将进一步拓宽销售面，增加销售来源，促进主营业务的持续稳步增长。并且与投资企业合作构建外贸服务生态系统，推动外贸行业转型升级，带动企业未来的快速发展。

报告期内，公司业务、资产、人员、财务、机构等完全独立，保持良好的公司独立自主经营的能力，会计核算、财务管理、风险控制等各项重大内部控制体系运行良好，经营管理层、核心业务人员队伍稳定，主要财务、业务等经营指标健康，因此公司拥有良好的持续经营能力。公司将继续积极推进技术创新，提高产品质量和稳定性，开发更多的市场和客户资源，进一步完善公司组织结构，健全管理制度，提高公司整体管控水平，提升公司整体经营运行成效。

3.3 公司发展战略

1、借助资本市场推动企业快速发展

公司将以成功挂牌新三板为契机，借助资本市场的融资功能，计划未来通过做市等多种方式提高公司股票活跃度，拓宽融资渠道，结合公司已经建立的品牌和市场基础，进行行业整合迅速扩大营业规模，建立竞争优势。

2、产品研发规划

(1) 在传统外贸 ERP 领域：产品主要针对具有一定规模的外贸企业，涵盖了整个外贸业务流程，该产品分为企业版、标准版和行业版，未来公司对该系列产品将进行持续投入，不断的提升其应用扩展和价值空间，继续保持在高端市场领域的竞争优势。

(2) 针对小微企业的外贸软件产品：该产品主要是针对小微外贸企业开发，产品功能相对标准，维护和部署简便，我们将在这款产品上开发更多的扩展性应用，使其成为一款

真正适合小微外贸企业管理要求的迷你型产品，配合市场战略迅速抓住客户的需求，挤占竞争对手的市场空间。

(3) 基于移动互联网的产品：随着移动互联网技术的不断发展，未来企业级移动应用市场必将快速扩大，公司已经开始在移动办公、电商平台和外贸云服务平台这几个领域进行产品研发，有的已经进入市场推广阶段，有的还在研发过程中。

(4) 与投资企业产品之间的整合：随着公司对外投资布局的陆续完成，为了提高产品的竞争力和整合性，公司将会在数据互联互通方面开展研究，实现部门级产品与集团性产品、C/S 架构与 SaaS 模式之间的数据互通。

3、市场与营销发展规划

(1) 继续保持和稳固中高端市场。经过多年的发展，公司凭借产品异构能力强和实施专业度高的特点，已经在外贸信息化行业的中高端市场取得了一定的优势，建立了不错的品牌效应，地区性的大型进出口企业很多都选择与畅想合作。未来我们将通过不断提升产品质量和提高服务专业性，继续推进中高端市场的稳步发展，随着投资外贸综合服务平台和商业智能领域，增加了公司向高端市场拓展的机会。

(2) 快速开拓和发展小微外贸企业市场。随着后金融危机时代和电商时代的到来，涌现出了数量庞大的小微型外贸企业，我们将提供标准化产品来满足小微企业的信息化需求，并采用软件产品免费策略快速开拓小微外贸企业市场，结合投资外贸社群、外贸在线教育、跨境电商等领域迅速形成产品和渠道的整合效应，增加市场占有率。

(3) 持续稳步增加直销网点和快速开发渠道网络相结合。公司将持续稳步的增加直销网点，已经完成浙江、华东、华南、华北四个区域性营销机构的设置，直销渠道已经基本布局到位。同时通过资源整合和交换快速开发渠道销售网络，与直销网络进行优势互补实现市场布局战略。

4、建立外贸信息化服务生态圈

从 2015 年开始，公司陆续投资参股了“深圳外贸帮手网”、“杭州全顺科技”、“深圳跨境天下网络科技”、“杭州利贸企业管理咨询”三家互联网企业和一家管理咨询企业，这四家企业围绕外贸行业分别提供外贸社群、在线教育、外贸综合服务平台、跨境电商平台和外贸管理咨询服务，加上公司在传统外贸 ERP 领域的优势，外贸服务的生态链体系已见雏形，产业整合优势非常明显，未来将逐步占据行业领导地位，逐步建立外贸信息化服务生态圈，为外贸行业提供全方位的信息化服务。

3.4 2016 年经营计划或目标

2017 年公司将继续扩大营业规模和改善盈利能力，在新产品研发方面将持续投入，充分发挥技术和服务优势，为客户提供高质量的产品和服务；在市场上建立广泛的合作渠道，进一步拓宽产品销路，提高营销管理效能；在人员激励方面将结合期权激励，将员工的利益与公司的长远利益捆绑在一起；在对外投资和资源整合方面，公司通过对外贸行业和信息化产业未来发展趋势的分析，布局热点领域，提升企业价值；为扩大经营规模，提高支付能力，公司将考虑通过定向增发的方式获取发展资金，为企业发展奠定良好的基础。

说明：该经营计划并不构成对投资者的业绩承诺，提示投资者对此保持足够的风险意识，并且应当理解经营计划与业绩承诺之间的差异。

四、涉及财务报告的相关报告

- 4.1 与上年度财务报告相比，公司会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。
- 4.2 与上年度财务报告相比，财务报告合并范围未发生变化。
- 4.3 公司本年度内未发生重大会计差错需更正或追溯重述的情况。
- 4.4 中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

宁波畅想软件股份有限公司
董事会
2017年4月19日