

证券代码：430130

证券简称：卡联科技

主办券商：海通证券

## 卡联科技集团股份有限公司

## 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 天职国际会计师事务所（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的审计报告。

## 1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：王冠

电话：010-60606001-8009

电子信箱：wangguan@etaoko.com

办公地址：北京市海淀区中关村东路 18 号财智国际大厦 A 座

## 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	558,836,415.94	557,206,455.67	0.29%
归属于挂牌公司股东的净资产	501,794,918.17	509,408,205.87	-1.49%
营业收入	138,536,082.91	96,116,561.16	44.13%
归属于挂牌公司股东的净利润	-7,613,287.70	38,296,260.46	-119.88%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-8,838,572.13	38,017,771.98	-123.25%
经营活动产生的现金流量净额	147,605,478.42	35,305,718.85	-
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）	-1.51%	11.65%	-
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）	-1.75%	11.56%	-
基本每股收益（元/股）	-0.06	0.37	-116.22%
稀释每股收益（元/股）	-0.06	0.37	-

归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	3.72	3.78	-1.59%
----------------------	------	------	--------

## 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	98,240,613	72.89%	108,401,466	80.43%
	其中：控股股东、实际控制人	8,789,436	6.52%	8,789,436	6.52%
	董事、监事、高管	-	-	-	-
	核心员工	-	-	-	-
有限售条件的股份	有限售股份总数	36,532,167	27.11%	26,371,314	19.57%
	其中：控股股东、实际控制人	26,371,314	19.57%	26,371,314	19.57%
	董事、监事、高管	-	-	-	-
	核心员工	-	-	-	-
总股本		134,772,780	-	134,772,780	-
股东总数		694			

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

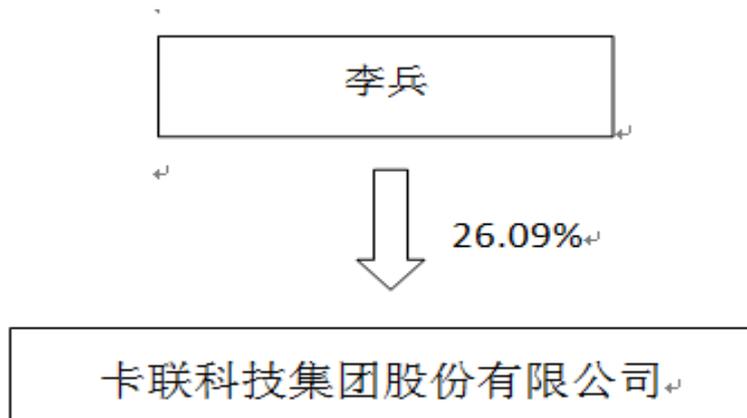
单位：股

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	李兵	境内自然人	35,160,750	0	35,160,750	26.09%	26,371,314	8,789,436	8,780,000
2	张捷	境内自然人	14,844,000	0	14,844,000	11.01%	0	14,844,000	5,000,000
3	林纳新	境内自然人	3,209,094	3,503,000	6,712,094	4.98%	0	6,712,094	-
4	上海联创永津股权投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	6,471,000	0	6,471,000	4.80%	0	6,471,000	-
5	深圳前海金萱股权投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	6,000,000	0	6,000,000	4.45%	0	6,000,000	-
6	上海永钧股权投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	4,446,000	0	4,446,000	3.30%	0	4,446,000	-
7	王涵	境内自然人	3,900,611	-168,000	3,732,611	2.77%	0	3,732,611	-
8	李拾仟	境内自然人	3,108,054	0	3,108,054	2.31%	0	3,108,054	-
9	北京和光博雅二号投资中心	境内非国有法人	2,829,000	0	2,829,000	2.10%	0	2,829,000	-

	(有限合伙)								
10	陈欣新	境内自然人	2,084,058	0	2,084,058	1.55%	0	2,084,058	-
合计			82,052,567	3,335,000	85,387,567	63.36%	26,371,314	59,016,253	-

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

##### 一、2016 年公司经营情况

###### (一) 财务状况

经天职国际会计师事务所对公司 2016 年财务报告的审计结果，截止 2016 年 12 月 31 日，公司资产总额为 558,836,415.94 元，较上年度期末增加 0.29%；负债总额 57,041,497.77 元，比上年度期末增长 19.34%；净资产总额 501,794,918.17 元，比上年度期末降低 1.49%；资产负债率 10.21%，较上年同期增加 1.63 个百分点。

###### (二) 经营成果

2016 年，公司实现营业总收入 138,536,082.91 元，同比增长 44.13%；营业总成本 139,163,149.04 元，同比增长 174.12%；净利润-7,613,287.70 元，同比下降 45,909,548.16 元。公司收入的增长，主要得益于公司对所处行业未来发展的预测，不断调整业务结构，积极布局新业务，加大对技术和研发的投入力度，开发新产品新项目。在原有业务收入稳定增长的同时，增加了对技术平台服务的输出和行业客户解决方案收入，丰富了收入来源。

同时由于公司所处行业政策及商业环境的变化，基于谨慎性原则，在年审会计师的建议下，公司聘请了第三方评估机构对公司现有无形资产进行了评估，计提资产减值共计 14,157,166.99 元；同时按照一贯性原则，对公司应收账款和其他应收款计提了坏账准备共计 19,848,750.00 元，对固定资产计提资产减值准备共计 14,951,920.20 元。上述调整，虽然对公司 2016 年净利润整体水平影响较大，使公司净利润较往年同期下降 119.88%，但充分释放了公司潜在的经营风险，有利于公司未来持续健康发展，2016 年公司录得亏损 761.33 万元。

##### 二、2016 年公司各项业务开展情况

随着消费需求的不断提高，线上线下电子商务融合模式的持续深入发展，公司继续深耕 B2B2C 线下电子商务服务领域，帮助客户完成智能终端的电商布局，顺应移动互联网时代的线上和线下、业务和产品相融合的变迁潮流。

在产品研发方面，随着平台产品化程度的提高，公司加大了系统平台营销服务，并根据行业客户的需求，结合公司平台积累的工具，不断上线新产品新技术，为行业客户提供针对性强、满意度高的系统解决方案。2016 年公司不断加大技术投入和研发力度，完善数据平台的系统建设工作，共计完成包括消费圈综合业务平台研发、便民亭平台研发、e 购易订货平台研发、基于微信公众号的 O2O 应用系统研发等 12 项新产品项目的研发工作。并获得包括数据运营系统、多业务平台鉴权云服务系统、移动智能 POS 终端多业务交易平台、卡联科技 e 购易商品管理系统、卡联科技 e 购易信息管理系统等在内的软件著作权 21 项，进一步完善了公司软件服务平台产品体系，为新的市场拓展提供了更加有力的产品支持，持续夯实了在行业领域内的核心竞争力。

在市场开拓方面，公司针对自身业务优势和发展方向，不断加强与合作伙伴的业务合作，通过战略合作、资源引入与外放、产品分销、通道开放和接入、代收代付、设备销售、代理合作、技术开发、软件销售等多种类、多渠道、多方向的合作，为公司逐步转型为服务运营商打下了坚实的基础。2016 年，公司与正元地理信息有限责任公司达成的智慧城市战略合作，加快了公司在智慧城市领域的布局，在公司智慧社区一卡通合作、商圈合作等方面均达成了合作意向，丰富了公司的经营范围及业务资源；与中保基业（北京）投资管理有限公司达成了运营和招商合作协议，延伸了公司便民服务的深度和广度，打通了公司从技术研发到进货、存储、销售等多业务体系链条；与“宽地摄影”、“同一首歌”达成的运营和服务合作，不仅拓展了公司在文化娱乐新兴产业方面的运营，也为公司扩充了可提供服务的种类，将公司现有资源一一盘活，开创全新的服务模式；与卓允惠通达成“消费圈”系统分销合作，服务行业覆盖美容、汽车、市民卡、餐饮等多业态，在公司原有业务基础上拓展服务范围，利用资源优势积极整合，不断提高市场占有率和核心竞争力。

在团队建设方面，公司经营管理团队稳定并持续壮大，主要核心团队人员长期稳定。根据公司下阶段的发展规划，公司将积极引进高端人才及人才培养体系的建设，加强内部人员培训，实施“互联网思维”管理模式，持续提高团队专业技术能力，不断提升研发效能，同时也为公司的长期持续发展积极储备后备管理和专业人才。

### 三、2016 年公司对外投资项目进展情况

（一）为进入智慧交通领域，打造智慧交通平台，公司决定出资人民币 240 万元参股北京奇华智慧交通科技股份有限公司（以下简称“奇华智慧”）。具体内容详见公司于 2015 年 10 月 19 日披露于全国中小企业股份转让系统网站的《对外投资公告》（公告编号：2015-040）。

2016 年，公司完成了对奇华智慧的投资，持股比例为 2.41%。并于 2016 年 8 月 18 日在全国中小企业股份转让系统公司挂牌，股票代码：839077。公司将利用商圈业务模式加强与奇华智慧飞嘀打车平台业务的结合，借助线上商城、线下网点、推广员体系、以全业态会员积分流通等业务实现对飞嘀商业模式的延伸和产品的升级；同时通过在系统平台搭建健康服务、便民服务、环境监测、社交平台等业务，对司机和乘客进行人文关怀。

2016 年奇华智慧实现营业收入 45,480,017.00 元，同比增长 78.01%；扣非后实现净利润 8,956,333.18 元，同比增长 331.76%；基本每股收益 0.74 元，同比增长 289.47%。截止 2016 年 12 月 31 日，奇华智慧总资产为 39,617,695.03 元，同比增长 57.76%；负债总计 6,201,925.01 元，同比增长 588.49%。

2017 年 4 月 6 日，经过北京市交通委员会运输管理局等多部门审查，奇华智慧飞嘀打车平台获得了北京市颁布的《网络预约出租车经营许可证》，这也是北京市颁发的第二张、全国颁发的第五张网约车牌照。

(二) 公司于 2016 年 1 月与安徽云联城市交通信息有限公司（以下简称“安徽云联”）、安徽省万事通卡通科技信息服务有限公司（以下简称“万事通”）建立三方合作，共同投资建设安徽省合肥市网络约车业务平台。具体内容详见公司于 2016 年 1 月 8 日披露于全国中小企业股份转让系统网站的《对外投资公告》（公告编号：2016-003）。

2016 年，安徽云联已完成合肥市 1 万余辆出租车智能设备的安装改造，实现了出租车顶灯、计价器、触控屏、空车灯、摄像头、定位导航等设备一体化，具备在线约车、车辆调度、大数据分析、监管监控等多项功能。公司与安徽云联及万事通的深度合作也在稳步推进，将在出租车智能配套设备上集成预付卡服务，届时将实现出租车支付及商圈消费储值一体化的“城市一卡通”服务，为正式开展网约车服务、生活商圈预付费卡发行消费奠定重要的基础。

(三) 公司于 2016 年 1 月 11 日召开第二届董事会第十六次会议，审议通过了关于《收购上海豪融金融信息技术有限公司的 80% 股权》的议案，同意公司出资 3600 万元收购上海豪融 80% 的股权。本次收购的目的是为了通过收购上海豪融，间接控制其全资子公司安徽联融网络科技有限公司（简称：“安徽联融”，2013 年成立，并于 2013 年 12 月 31 日进入央行支付牌照公示，获批业务：全国银行卡收单、互联网支付和移动支付业务）。

截止报告期末，央行暂停发放新增支付牌照，安徽联融也未取得央行发放的支付牌照，导致双方签订的收购协议条件不成立，故公司实际未对上海豪融进行收购。

### 3.2 竞争优势分析

卡联科技作为科技创新型企业，一直秉承科学技术是第一生产力的思想，创始团队深刻理解到在当今激烈竞争的市场经济条件下，民营企业要发展壮大，技术研发能力是基础，企业竞争力关键是技术的竞争力，如今，在国家提倡“大众创新，万众创业”的新形势新环境下，唯有技术领先才是民营企业立于不败之地的第一护城河，技术创新是企业发展的引擎，研发能力的提升才能支持公司走的更稳健，更长远。公司自成立之初始，便成立了自己的研发团队，独立自主地开发专有技术平台，成功建设了一个目前为止拥有近 100 台系统硬件设备的数据中心，为公司的业务运营提供了坚实的技术支持，也为公司技术输出实现科技收入提供了手段。核心技术骨干稳定，多位技术总监在长期坚守在研发核心岗位，陪伴公司成长。

2016 年以来，为适应业务多元化要求，围绕智慧社区、生活服务、消费服务等市场和产品需求，基于移动互联网环境下融合线下服务场景，在兼容原有核心系统的情况下，实施了系统的技术改造和技术升级，技术团队引进了分布式技术架构，在社区服务重点项目 2861 便民亭的项目实施过程中同期建设完成了自己的新一代核心技术平台，从而建立了具有一定技术门槛的线上线下技术安全机制、交易处理机制、权限管理机制、线上线下传统和智能终端接入机制、数据处理机制等。新技术架构拥有模块化方式，能快速组合模块满足多种客户需求，良好地支持当前市场环境下各种销售策略和合作方式。同时，新的技术架构实现了数据分离，为后续建设自己的数据处理和数据服务建立了系统基础。

卡联科技集团公司多年来一直在打造商业社区化服务的网络运营平台，积累了丰富的商业社区化服务的运营数据、运营经验及解决方案，是线上线下融合的引领者。一直以来，卡联对市场的发展都有较前瞻的洞察力，并根据市场的变化一直不断的加大对平台的开发投入，用以满足用户的需求。近年来，随着智能终端及移动互联网的应用发展，传统业务形态必将受到巨大冲击的同时，也会带来新的业务增长机会。通过系统平台及市场资源的整合，可将现有系统打造成智慧城市综合平台，在满足多元化业务需求的同时，在综合平台中注入企业多年积累的市场资源，把卡联打造为集业务平台与资源共存的智慧城市综合平台及服务提供商。充分利用现有资源升级为有智慧城市战略合作方向的客户提供综合服务。

### 3.3 经营计划或目标

以下 2017 年公司经营计划或目标不构成对投资者的业绩承诺，请投资者注意投资风险。

根据公司的发展规划，2017 年，公司经营层将重点做好以下工作：

#### 1、业务合作

公司根据自身业务优势和发展方向，结合市场趋势及国家出台的《关于实体零售企业创新转型的意见》，一方面依托和政府资源合作的社区综合服务便民亭建设项目，加大与 O2O、物流配送、传统电商等资源的引入，通过平台系统整合，为新老商户提供更多的服务产品，提高商户的额外营收，同时大力推广卡联消费圈应用。卡联消费圈实现了会员、商家利益共享，建立了社区商家的网络联盟，提高了商家抵御风险的能力。通过以上业务的拓展逐步实现社区为核心的小微商户的供应链产业布局。其次，公司在 2016 年大力开展布局新业务，借智慧城市建设，物联网及智能设备的发展东风，结合自身的优势，加大进行与专业领域智能设备跨界融合的合作与应用。2017 年，公司将在智慧出行以及智慧电梯领域与合作企业大力推进各项合作，建立移动的商业生态与电梯商业生态。将广告推广、商圈入驻、即时购买等创新生态。同时通过和这些专业领域的合作，形成数据的整合利用，为公司可持续发展打下坚实的数据基础的同时，实现业绩稳定、持续增长。

#### 2、运营管理

基于做中国最大的线下电子商务服务解决方案提供商与运营商的战略定位，公司将完善的系统化架构和流程，实现高效执行力，通过对系统的运营推广、运营管理、风控系统的持续深入研究，为公司的主营业务和项目提供全面支撑，并提升服务品质、发挥优势，创新模式，全面加速以商圈与社群为中心的实体与互联网相结合的成功转型。通过组建成立运营中心，融合公司即有业态，深挖项目资源，提升公司便民服务价值。同时提升平台转化价值和效率，完善风控体系，适时组建大数据运营中心，提升数据的分析、计量、监测价值。

#### 3、技术研发

随着互联网技术的发展和公司战略目标的日益清晰，公司业务呈现出行业跨度广，合作渠道多样化，产品体验度高等趋势。针对业务形式多元化和复杂化的特点，要求公司技术研发团队能快速响应市场变化，提高产品研发的质量；相应地，要求系统平台具备较高的灵活性、可扩展性、稳定性、可靠性，并能对业务运营提供强有力的系统支持，建设一个基于互联网云技术的分布式交易和管理综合服务运营平台。

(1) 研发体系的构建。以现有技术中心形成的研发体系为基础，形成以互联网开发方法为核心，两种开发模式并行的研发体系。管理工具化，使用科学的信息化管理工具对产品研发过程，项目实施过程进行产品或项目的全生命周期的成本控制，过程控制和风险管理。设计流程化，制定合理的流程，对研发过程的知识输出进行管理，形成自己的知识库。质量评估数据化，产品研发过程出现的 bug 和过程风险因子全程数据化，可追踪、可定位、可分析、可复盘。

(2) 核心平台的建设。根据公司的发展规划和业务需求，公司核心平台的建设目标为打造一个支持多渠道、多业务，集会员管理、商户管理、账户管理、交易管理，数据处理等基础服务，分层次应用技术架构设计的分布式部署的具有安全性、可靠性、灵活性的互联网 B2B2C 云服务的应用平台。

(3) 新应用新技术的创新。互联网新技术的出现，会引领市场、行业或领域出现变革性新应用，卡联科技作为科技型公司，要持续关注新技术的发展趋势。未来三年，在新技术应用层面要加大投入，以云计算、大数据、区块链等技术为基础的新应用上要有作为，利用卡联的品牌优势，资源优势，市场优势和相关技术领先企业展开业务和技术合作，采用合作开发，资源互补的思路共同发展。

#### 4、人才队伍

针对公司所处行业的特点及业务规划的需要，建立全面、科学、有效的人力资源管控体系，形成“以人为本、业绩导向”的人力资源管理氛围、以及形成围绕价值发现、价值提升、价值评价及价值分配体系为中心的人力资源高效管控机制，最终为公司提高效率、降低成本、增加利润、保证质量做出贡献，实现公司价值和员工价值的和谐共赢，使每一个员工都成为公司的业务员。

#### 5、市场营销

公司在营销方面，通过多年的经验积累和业务推广探索，总结出一套适用本公司业务模式的营销策略，以“4C”的理念为基本原则，“6P”的营销活动为手段，为公司产品的销售和利润增长奠定了坚实的基础。公司目前采取的营销方式主要有：系统平台部署、代理渠道拓展、商圈联盟合伙人招募、合作办事处战略合作、行业解决方案和优势资源联合运营等，已形成多元化业务合作模式，带动传统行业利润模式转换为多业务融合利润模式。由于多年的客户积累，公司目前市场潜力巨大，发展趋势普遍看好，公司将充分利用现有客户群体资源，采用合适的市场策略，加强服务意识，注重售前售中售后回访等各项服务以便快速占领市场。

#### 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 本年度内未发生重大会计差错更正需要追溯重述。
- 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 天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对公司出具了标准无保留意见的审计报告。

卡联科技集团股份有限公司

2017年4月27日