

证券代码：833552 证券简称：威尔数据 主办券商：国盛证券有限责任公司

山东威尔数据股份有限公司

2015 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。

如有董事、监事、高级管理人员声明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的，应当声明：

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。

如有董事未出席董事会，应当单独列示其姓名。

1.4 北京永拓会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司本年度财务报告进行了审计，并且出具了编号为：京永审字（2016）第 14660 号的审计报告。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：于海霞

电话：0535-3971818

电子信箱：admin@weds.com.cn

办公地址：山东省烟台市莱山经济开发区明达西路 12 号

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元

	2015年	2014年	增减比例
总资产	30,920,459.92	20,253,561.35	52.67%
归属于挂牌公司股东的净资产	27,842,754.63	16,931,334.88	64.45%
营业收入	29,770,761.09	19,846,678.72	50.00%
归属于挂牌公司股东的净利润	4,799,830.94	3,899,071.18	23.10%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,299,429.51	1,821,713.68	81.12%
经营活动产生的现金流量净额	3,037,372.50	869,824.70	-
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）	20.60%	26.03%	-

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）	14.16%	12.16%	-
基本每股收益（元/股）	0.25	0.39	-35.90%
稀释每股收益（元/股）	0.25	0.39	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.39	1.69	-17.78%

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	-	-	-	-
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	-	-
	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	20,000,000	100.00%	20,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	11,600,000	58.00%	11,600,000	58.00%
	董事、监事、高管	13,822,000	69.11%	13,822,000	69.11%
	核心员工	88,000	4.44%	88,000	4.44%
总股本		20,000,000	-	20,000,000	-
股东总数		7			

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	王冠男	境内自然人	11,600,000	0	11,600,000	58.00%	11,600,000	0	0
2	烟台聚英投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	5,186,000	0	5,186,000	25.93%	5,186,000	0	0
3	滕晓东	境内自然人	1,334,000	0	1,334,000	6.67%	1,334,000	0	0
4	孙晓全	境内自然人	992,000	0	992,000	4.96%	992,000	0	0
5	尹孟磊	境内自然人	296,000	0	296,000	1.48%	296,000	0	0
6	郭福涛	境内自然人	296,000	0	296,000	1.48%	296,000	0	0
7	熊永岭	境内自然人	296,000	0	296,000	1.48%	296,000	0	0
合计			20,000,000	0	20,000,000	100.00%	20,000,000	0	0

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

报告期内，公司业务得到了稳定增长，产生了较好的经济效益。公司紧紧围绕已制定的经营目标，为适应不断加剧的市场竞争形式，不断强化技术创新，加强运营管理，完善和拓展销售渠道，合理配置资源，提升核心竞争力，促进企业持续快速稳定发展，不断扩大市场占有率。

1、财务业绩情况

2015年，公司实现营业收入 29,770,761.09 元，同比增长 50.00%；利润总额和净利润分别为 5,653,980.24 元、4,799,830.94 元，同比增长分别为 22.85%、23.10%。截至 2015 年 12 月 31 日，公司总资产为 30,920,459.92 元，净资产为 27,842,754.63 元。以上数据表明公司财务状况较去年同期有了显著增长。

2、经营管理情况

公司于 2015 年 9 月 10 日挂牌新三板后，严格履行信息披露义务，规范运作、完善法人治理结构；建立健全股东会、董事会、监事会、管理层“三会一层”的治理机制和内部控制制度，加强规范公司发展，对公司的良性发展起到了明显的推动作用。运营方面，公司不断加强技术、产品、市场、销售、行政、生产等部门的有效配合，严格要求员工按照国家法律法规、企业制度等规定进行规范化操作，保证公司的各方面运营得到有效改善，产品质量也不断提高。

3、团队建设

公司不断加强团队文化建设，通过不断完善公司各项制度、组织专业知识培训、举办多种文娱活动，为大家创造了良好的工作氛围，保证大家合理分工各尽其才。

报告期内，公司主营业务未发生变化。

3.2 竞争优势分析

1、公司竞争优势

(1) 核心团队优势

公司的核心团队是一支由计算机技术、电子信息、通信工程、市场营销、经营管理等专业人才组成的队伍，具有很强的创新意识、学习能力和执行能力，并长期保持创业精神，专注智能一卡通领域，并积累了丰富的行业经验，对客户的差异化需求有着非常深刻的理解，对市场发展有着前瞻性的把握，能够敏锐地捕捉到行业发展的机会，对业务模式进行了大胆创新，从而形成了独特的经营模式及多项竞争优势，为公司快速发展奠定了坚实的基础。

(2) 技术优势

公司组建了全建制技术研发团队，包括机具硬件设计、内核驱动、终端公共技术、终端应用、通讯、后台软件框架、前台页面等完整系列开发岗位。在终端产品二次开发平台、终端大档案检索、数据库多记录存储与处理、数据通信等核心技术方面拥有自主研发的多项国内发明专利。其中，新开发的集约化一卡通统一身份识别平台、PIT 可编程智能终端集成开发平台已规模化生产，为公司带来很大经济收入。

(3) 资源与市场优势

物联网、大数据的广泛应用为智能一卡通行业带来了前所未有的发展机遇。公司主体产品是智能一卡通并为客户提供行业应用解决方案。公司在此领域已有十几年的研发、销售、生产、实践经验，并始终紧跟信息技术发展前沿，已经形成了较强的技术优势和行业应用解决方案优势，且积累了大量的实际客户及成果案例。

随着市场对智能一卡通解决方案的需求越来越多，用户也逐步趋于成熟，用户对于服务的需求比例越来越重，这也大大增加了对智能一卡通企业的要求，而公司多年积累的技术能力、管理水平、规模实力以及各项资质、认证等方面都明显优于同行业其它企业，这必将成为客户选择公司产品的重要因素，使公司产品占有越来越高的市场份额。

(4) 渠道优势

公司根据产品和市场特点，主要深耕二三线城市，快速抢占市场，并积极开拓一线城市市场占领高点。在行业渠道方面，形成企事业、教育等行业系统集成合作网，联合合作伙伴面向行业客户推出各行业的专属解决方案，通过双赢策略，实现渠道增值、服务增值，并快速在各个行业应用市场形成规模效应，打造行业品牌影响力

在基础教育市场，以“智慧班牌应用”为亮点、“集约化一卡通平台”为战略基础，建立典型用户，以此拓展直销渠道，由点及面，逐步形成全国范围的直销网络和服务体系。

在高校市场，立足“集约化身份识别平台”和“教学考勤”应用解决方案，与行业优秀渠道商合作，推进高校教育改革，实现渠道客户和服务增值，并以此实现与渠道商更紧密、长远的合作。

在企业市场，以解决大中型企业的实际管理诉求为市场目标，围绕公司的产品和服务，建立完整的面对高端市场的渠道体系，并实现与渠道商之间的双赢，共同占领高端市场。

三种渠道相互配合、相互支撑，形成立体、高效的渠道网络。

(5) 品牌优势

经过十几年的发展，公司在集约化一卡通平台和智能身份识别终端应用领域，具有核心技术领先和产品质量过硬的优势。公司自主研发的智能身份识别终端是山东省名牌产品。公司一贯坚持技术研发才是核心竞争力，将大量资金投入技术研发中。多年来在不断提升产品价值的同时，品牌影响力逐步扩大。目前产品已广泛应用于企事业单位、高校、基础教育、安防等领域，产品行销至国内外 20 多个国家 100 多个城市，受到客户和合作伙伴的广泛认可。

在企业市场，“威尔”品牌以产品质量和定制化服务建立起品牌价值，并获得行业认可；在高校市场，“威尔”以专业度和技术能力为核心实现品牌价值，逐步扩大市场占有率；在基础教育市场，“威尔”品牌正在以技术创新和更贴近用户的品牌理念快速抢占市场。

(6) 质量管理和运维服务优势

公司是高新技术企业、山东省软件企业、山东省“一企一技术”中心、山东省服务名牌企业，通过了 ISO9001 质量管理体系认证、公安部二代身份证阅读机具认定。公司严格按照体系管理标准，建立起一套规范的研发、销售、生产、技术服务流程。公司通过规范流程，对所涉及到的人员、技术、物料等多种资源进行全面、精准、高效的管理，使产品质量得到有力的保障。通过服务监督机制的建立，使得不合格服务出现时公司能够快速响应、合理安排、及时处理，严格的质量管理体系确保了公司高质量产品得到用户的认可，在市场上树立了良好的形象。

2、公司竞争劣势

在资金积累方面，公司以往经营过程中主要依靠自身资金的积累，与现有的客户规模、市场需求发展速度相比较，资产规模相对偏小、资金实力仍显不足，尤其是在大项目承接和运作上明显处于劣势，在一定程度上制约了公司规模化发展。

在人才需求方面，公司作为高科技企业，对高端技术研发人员的需求强烈，但公司位于二线城市，在人才资源方面相比较一线城市略有不足，故在此方面需要投入大量的资金吸引人才、较长的时间培养人才、完善的机制留住人才。但以上这种劣势完全在公司可控范围之类，且有多种方式可将此限制突破，进而转变成可持续发展的强劲优势。

3.3 经营计划或目标

1、公司 2016 年度经营计划

2016 年公司将继续围绕着企业市场和校园市场双轮定位，以市场和用户需求为中心，在保持公司原有身份识别智能终端技术核心竞争力优势的基础上，加大力度进行平台软件的研发建设投入，公司发展目标是成为国内最具竞争力的企业一卡通和校园一卡通信息服务解决方案提供商，致力于构建平台型生态服务系统。公司 2016 年将做如下具体规划：

(1) 在软件技术研发上增大资金和人才力量的投入，尽快实现集约化一卡通平台软件、查询平台软件、移动端 APP 应用开发平台软件的落地完成。为公司最终的平台型发展战略和服务型生态系统战略打下坚实基础。

(2) 在基础教育这一新进入的市场领域，公司要以智慧班牌产品为抢占市场的导流入口，尽快迭代开发完成能够解决用户痛点需求和功能亮点的优秀产品，以高性价比产品形成强大市场竞争力，快速抢占市场用户，为下一阶段公司实施平台战略打下基础。

(3) 企业一卡通市场领域，公司要尽快开发完善消费管理系统，提高现有软、硬件产品质量，形成能够满足用户需求，以公司内部产品考勤、门禁、消费为主体的一卡通系统集成整体解决方案，稳步推进这一市场开发，提高销售额和市场占有率。

(4) 高等教育市场领域，要紧紧围绕教务考勤这一拳头产品，广泛联合新中新、正元、新开普等市场龙头企业，以优势互补、利益共享为合作原则，以短期快速提升销售额和抢占市场为目标，积极开展各项相关工作。

(5) 海外市场工作要在服务好原有重点用户的基础上，积极开拓新市场，结合公司产品特点和技术优势，分析确定下一个重点市场区域和重点用户，更加积极工作，实现销售额较大突破。

(6) 加强市场营销工作，加大品牌建设方面的资金投入，积极研究市场环境的最新变化，认真总结制定有针对性的产品营销推广方案和有效的市场开拓方法，培训市场销售人员和技术服务人员，提高公司营销中心整体工作绩效。

(7) 全面提高公司管理水平，重视商业模式的探讨研究，重视企业长期发展战略规划的制定和落地执行，重视公司高管团队建设，重视高端人才的引进、培养、激励和使用，重视资本运作，向管理要效益，通过加强管理提高企业整体市场竞争力。

公司计划实现 2016 年要比上一年度有 50% 以上的营业收入增长和 30% 以上的净利润增长目标。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。

2、公司经营计划涉及的投资资金的来源、成本及使用情况

公司将利用在全国中小企业股转系统挂牌的有利条件，谨慎稳妥地开展市场拓展工作，实现公司发展战略阶段目标。

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发生变化的，公司应当说明情况、原因及其影响。

4.2 本年度内发生重大会计差错更正需追溯重述的，公司应当说明情况、更正金额、原因及其影响。

4.3 与上年度财务报告相比，财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

4.4 年度财务报告被会计师事务所出具非标准审计意见的，董事会应当对涉及事项作出说明。

山东威尔数据股份有限公司

2016年3月29日