

证券代码：300155

证券简称：安居宝

公告编号：2016-026

广东安居宝数码科技股份有限公司 2015 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明:无

公司全体董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准无保留审计意见。

本报告期会计师事务所变更情况：无

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 546,900,006 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.2 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

公司简介

股票简称	安居宝	股票代码	300155
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书		证券事务代表
姓名	黄伟宁	骆伟明	
办公地址	广东省广州开发区科学城起云路 6 号安居宝科技园	广东省广州开发区科学城起云路 6 号安居宝科技园	
传真	020-82082030	020-82082030	
电话	020-82051026	020-82051026	
电子信箱	huangwn@anjubao.net	weiming_l@anjubao.net	

二、报告期主要业务或产品简介

公司主营业务为楼宇对讲、智能家居系统、防盗报警系统、停车场系统、监控、线缆、液晶显示屏的研发、生产和销售。公司产品主要应用于住宅小区，市场分布在全国各地，公司销售模式为直销，在全国各主要大中城市拥有 121 个营销服务网点，能很好的发挥营销渠道的优势。

根据国家统计局发布的 2015 年全国房地产开发和销售情况显示，2015 年全国房地产开发投资 95,979 亿元，同比名义增长 1%（扣除价格因素实际增长 2.8%），其中，住宅投资 64,595 亿元，增长 0.4%；房地产开发企业房屋施工面积 735,693 万平方米，同比增长 1.3%，其中，住宅施工面积 511,570 万平方米，下降 0.7%；房屋新开工面积 154,454 万平方米，下降 14%，其中，住宅新开工面积 106,651 万平方米，下降 14.6%；房屋竣工面积 100,039 万平方米，下降 6.9%，其中，住宅竣工面积 73,777 万平方米，下降 8.8%。按平均 100 平米一户测算，约有竣工住宅 737.77 万户，报告期内，公司的出货量 178.89 万户，折算市场占有率约为 24.25%，同比增长 3.83%。

报告期内，公司签订各类销售合同 10,401 份，合同总金额 107,603.94 万元，同比合同金额增加 10.47%。报告期内，公司主营业务收入的增长主要得益于监控及系统集成、液晶显示屏的销售收入同比增加所致。

报告期内，为拓展新的发展空间，公司基于自身传统业务的特点，把握移动互联网的发展契机，大力发展与推广云对讲、安居门卫、周边优惠、云停车互联网项目，并根据实际情况适时做出调整，以利于公司更好地发展。

云对讲、安居门卫项目：公司于2014年度签约合作小区约1.4万个，并于2015年选定部分小区进行安装及推广工作，在推广实施过程中，由于实施成本较高且公司尚未探索出较好的盈利模式，故安装推广工作暂时延缓，但针对新建小区，公司产品已增加云对讲的功能，如找到较好的盈利结合点，新增设备只需联网即可实现相关功能。

周边优惠项目：周边优惠APP是一款融合了购物、分享、交流、服务的新型O2O导购平台，商铺可以通过APP自助发布优惠信息、发布优惠券。经过较长时间的发展，目前已演变为B2b2C业务平台。B为厂家/代理商，b为店铺，C为用户。B2b2C业务平台是由BPB担保交易平台（B2b环节建立BPB平台）与周边优惠（b2C建立周边优惠平台引流）组成，实现销售渠道“去中间化”，从源头上帮助供应商大幅减少渠道建设周期和渠道成本，加速现金流通和解决铺货难问题，从源头解决产品供应商和终端零售双方的利益。目前该项目正在全国展开合伙人招募工作。

云停车项目：报告期内，公司在全国12城举行了大型的云停车场产品发布会并针对主要的商业停车场进行了业务试点和推广。截至2015年12月末，公司签约试点停车场504家。

由于推广的模式主要以赠送设备为主，同时赠送的主要是商业停车场。在试点推广过程中，存在硬件成本过高的问题，公司研发团队对云停车场硬件设备、系统进行了升级，使得硬件成本大幅下降，使其真正实现无人值守、免取卡快捷通行。设备完成升级改造后，公司重新对推广的模式进行了探索和调整。

现实中，停车场经营管理方（B端）痛点主要有车位空置率高；停车出入口设备购置成本高；设备每年维护成本高；设备智能化程度低，目前停车场基本采用传统的刷卡、取票的出入口控制方式，缴费以人工收费为主，造成停车场管理方人工成本高企，且管理效率低，无法堵塞“跑冒滴漏”的现象。

车主（C端）的痛点主要有，停车难，寻找车位的过程耗费时间长；停车体验差，如场内空车位难寻，出入停车场慢，排队缴费时间长。

针对B端的痛点，报告期内，公司基于原有传统业务的特点，依托现有的视频识别技术、传感器识别技术、云服务技术，通过软硬件改造，把传统停车场升级为智能联网云停车场。公司新推出的低成本“安云系列”的云停车产品由车牌自动识别（识别率超99%）、收费显示屏道闸、自助编码盒构成，外来车辆进出停车场时，车牌自动识别系统可迅速自动识别车牌号码，当遇到无牌车辆或者恶劣天气等特殊情况，用户利用编码盒在进出场时输入手机号即可通行。该产品的优势在于可通过集团式的管理平台，实现多家停车场的实时监控管理；可实现无人值守、降低停车场运营成本、提高车场进出效率；结合公司研发的掌停宝APP，可降低停车场的空置率，增加停车场收入。

在B端的推广上，公司将以赠送设备的模式向B端客户进行推广，前提条件是公司拥有道闸广告位的使用权。对B端客户来说，可免费获得停车场出入口设备、可免费获得每年的设备维护服务、可实现无人值守，大幅度省却人力成本，提高停车场管理水平。该模式有效地解决了B端客户的痛点，对B端客户有极大的吸引力。对公司方面来说，公司拥有停车场出入口设备的广告权，公司可通过广告收益冲抵公司停车场设备的赠送成本及设备的维护成本，同时，由于公司传统业务上在全国拥有121个营销服务网点及雄厚的小区客户资源，有利于公司的快速推广。根据该模式，公司对经营管理团队、技术服务人员进行了重新调配，并制定了较好的激励约束机制，极大地调动了人员的积极性，并聘请了广告运营团队，专门负责公司道闸广告位的运营。

2016年，公司重点在全国各地的小区进行广告道闸的推广。随着该模式的推进，可带动公司诸如自助缴费机、停车引导系统等设备的销售或出租，从而为公司带来收益。截止2016年4月15日，公司在B端的推广得到了快速地发展，累计签约停车场870个，并在部分停车场实现了无人化值守，为B端客户节约了较大的成本。

针对C端，其可通过公司开发的掌停宝APP实现找车场、预定车位、停车、缴费、分享车位等功能，同时公司亦提供多种缴费模式（如微信、支付宝、自助缴费机等），以满足不同层次人群的需求，提高C端客户体验。目前，公司城市云停车联网业务已开发出动态优惠停车、分享闲置车位、会员停车的创新营运模式。2016年公司将根据云停车场的设备安装进度，开展掌停宝APP C端用户的推广工作，并在C端用户数足够多的情况下，开放接口给第三方进行相关业务合作。

三、主要会计数据和财务指标

1、近三年主要会计数据和财务指标

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

项目	2015 年	2014 年	本年比上年增减	2013 年
营业收入	784,102,304.32	639,943,230.10	22.53%	522,102,067.06
归属于上市公司股东的净利润	35,162,669.82	82,752,681.35	-57.51%	101,476,106.84
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	27,281,917.47	79,161,345.30	-65.54%	97,845,332.60
经营活动产生的现金流量净额	-49,152,253.35	-48,138,324.79	-2.11%	55,627,386.84
基本每股收益（元/股）	0.06	0.15	-60.00%	0.19

稀释每股收益 (元/股)	0.06	0.15	-60.00%	0.19
加权平均净资产收益率	3.12%	7.43%	-4.31%	9.62%
项目	2015 年末	2014 年末	本年末比上年末增减	2013 年末
资产总额	1,402,772,522.74	1,370,399,452.36	2.36%	1,303,299,125.47
归属于上市公司股东的净资产	1,139,365,604.09	1,117,082,702.38	1.99%	1,102,085,358.22

注:2015 年 7 月 2 日,因公司实施 2014 年度利润分配方案(每 10 股转增 5.02513 股派 0.502512 元),故按调整后的股本重新计算各列报期间的每股收益。

2、分季度主要会计数据

单位:人民币元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	109,868,192.02	213,883,045.59	185,494,279.32	274,856,787.39
归属于上市公司股东的净利润	-5,311,341.21	20,763,707.80	14,380,949.71	5,329,353.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-5,877,037.50	18,606,101.12	12,647,762.71	1,905,091.14
经营活动产生的现金流量净额	-69,376,236.66	9,796,069.74	-8,380,058.76	18,807,972.33

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

四、股本及股东情况

1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	35,279	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	37,758	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
张波	境内自然人	38.60%	211,130,164	158,347,623	质押	34,708,045	
张频	境内自然人	26.65%	145,762,462	109,321,847	质押	7,617,739	
全国社保基金一一五组合	其他	1.28%	7,000,000				
李乐霓	境内自然人	1.24%	6,762,790	5,822,197			
交通银行股份有限公司-浦银安盛增长动力灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.50%	2,725,730				
中国工商银行-浦银安盛价值成长混合型证券投资基金	其他	0.46%	2,506,526				

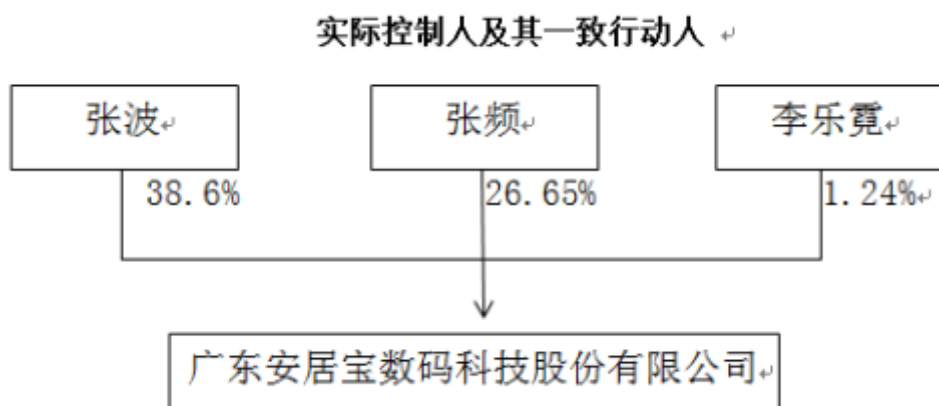
张瑞斌	境内自然人	0.35%	1,897,082	1,377,731		
肖冰	境内自然人	0.28%	1,537,894			
黄伟宁	境内自然人	0.26%	1,402,207	1,327,081		
中国通用技术 (集团)控股有 限责任公司	国有法人	0.22%	1,202,010			
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东张波、张频、李乐霓三人为公司一致行动人，合计持有公司 66.49% 股权；公司未知其他股东是否存在关联关系或是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					

2、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

3、以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



五、管理层讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司主营业务为楼宇对讲、智能家居系统、防盗报警系统、停车场系统、监控、线缆、液晶显示屏的研发、生产和销售，致力于成为社区安防整体方案解决商及器材供应商。报告期内，公司实现销售收入78,410.23万元，同比增长22.53%；实现营业利润-124.50万元，同比下降101.93%；实现归属于上市公司股东净利润3,516.27万元，同比下降57.51%。2015年度公司业绩下降的主要原因是互联网项目的持续投入，设备投入、管理费用、营业费用、研究开发费用同比大幅增加所致。

报告期内，公司销售楼宇对讲系统174.77万套，实现销售收入48,880.49万元，比去年同期增长9.78%；销售智能家居系统4.13万套，实现销售收入3,359.17万元，比去年同期增长0.14%；销售停车场系统1,455套，实现销售收入2,225.45万元，比去年同期下降6.47%；公司监控及系统集成实现销售收入6,018.27万元，比去年同期增长103.13%；显示屏收入实现销售8,984.94万元，比去年同期增长199.89%。

截至报告期末，资产总额为140,277.25万元，负债总额24,275.89万元，股东权益总额为116,001.36万元，资产负债率为17.31%。

根据国家统计局发布的2015年全国房地产开发和销售情况显示，2015年全国房地产开发投资95,979亿元，同比名义增长1%（扣除价格因素实际增长2.8%），其中，住宅投资64,595亿元，增长0.4%；房地产开发企业房屋施工面积735,693万平方米，同比增长1.3%，其中，住宅施工面积511,570万平方米，下降0.7%；房屋新开工面积154,454万平方米，下降14%，其中，住宅新开工面积106,651万平方米，下降14.6%；房屋竣工面积100,039万平方米，下降6.9%，其中，住宅竣工面积73,777万平方米，下降8.8%。按平均100平米一户测算，约有竣工住宅737.77万户，报告期内，公司的出货量178.89万户，折算市场占有率约为24.25%，同比增长3.83%。

报告期内，为拓展新的发展空间，公司基于自身传统业务的特点，把握移动互联网的发展契机，大力发展与推广云对讲、安居门卫、周边优惠、云停车互联网项目，并根据实际情况适时做出调整，以利于公司更好地发展。

云对讲、安居门卫项目：公司于2014年度签约合作小区约1.4万个，并于2015年选定部分小区进行安装及推广工作，在推广实施过程中，由于实施成本较高且公司尚未探索出较好的盈利模式，故安装推广工作暂时延缓，但针对新建小区，公司产品已增加云对讲的功能，如找到较好的盈利结合点，新增设备只需联网即可实现相关功能。

周边优惠项目：周边优惠APP是一款融合了购物、分享、交流、服务的新型O2O导购平台，商铺可以通过APP自助发布优惠信息、发布优惠券。经过较长时间的发展，目前已演变为B2b2C业务平台。B为厂家/代理商，b为店铺，C为用户。B2b2C业务平台是由BPB担保交易平台（B2b环节建立BPB平台）与周边优惠（b2C建立周边优惠平台引流）组成，实现销售渠道“去中间化”，从源头上帮助供应商大幅减少渠道建设周期和渠道成本，加速现金流通和解决铺货难问题，从源头解决产品供应商和终端零售双方的利益。目前该项目正在全国展开合伙人招募工作。

云停车项目：报告期内，公司在全国12城举行了大型的云停车场产品发布会并针对主要的商业停车场进行了业务试点和推广。截至2015年12月末，公司签约试点停车场504家。

由于推广的模式主要以赠送设备为主，同时赠送的主要是商业停车场。在试点推广过程中，存在硬件成本过高的问题，公司研发团队对云停车场硬件设备、系统进行了升级，使得硬件成本大幅下降，使其真正实现无人值守、免取卡快捷通行。设备完成升级改造后，公司重新对推广的模式进行了探索和调整。

现实中，停车场经营管理方（B端）痛点主要有车位空置率高；停车出入口设备购置成本高；设备每年维护成本高；设备智能化程度低，目前停车场基本采用传统的刷卡、取票的出入口控制方式，缴费以人工收费为主，造成停车场管理方人工成本高企，且管理效率低，无法堵塞“跑冒滴漏”的现象。

车主（C端）的痛点主要有，停车难，寻找车位的过程耗费时间长；停车体验差，如场内空车位难寻，出入停车场慢，排队缴费时间长。

针对B端的痛点，报告期内，公司基于原有传统业务的特点，依托现有的视频识别技术、传感器识别技术、云服务技术，通过软硬件改造，把传统停车场升级为智能联网云停车场。公司新推出的低成本“安云系列”的云停车产品由车牌自动识别（识别率超99%）、收费显示屏道闸、自助编码盒构成，外来车辆进出停车场时，车牌自动识别系统可迅速自动识别车牌号码，当遇到无牌车辆或者恶劣天气等特殊状况，用户利用编码盒在进出场时输入手机号即可通行。该产品的优势在于可通过集团式的管理平台，实现多家停车场的实时监控管理；可实现无人值守、降低停车场运营成本、提高车场进出效率；结合公司研发的掌停宝APP，可降低停车场的空置率，增加停车场收入。

在B端的推广上，公司将以赠送设备的模式向B端客户进行推广，前提条件是公司拥有道闸广告位的使用权。对B端客户来说，可免费获得停车场出入口设备、可免费获得每年的设备维护服务、可实现无人值守，大幅度省却人力成本，提高停车场管理水平。该模式有效地解决了B端客户的痛点，对B端客户有极大的吸引力。对公司方面来说，公司拥有停车场出入口设备的广告权，公司可通过广告收益冲抵公司停车场设备的赠送成本及设备的维护成本，同时，由于公司传统业务上在全国拥有121个营销服务网点及雄厚的小区客户资源，有利于公司的快速推广。根据该模式，公司对经营管理团队、技术服务人员进行了重新调配，并制定了较好的激励约束机制，极大地调动了人员的积极性，并聘请了广告运营团队，专门负责公司道闸广告位的运营。

2016年，公司重点在全国各地的小区进行广告道闸的推广。随着该模式的推进，可带动公司诸如自助缴费机、停车引导系统等设备的销售或出租，从而为公司带来收益。截止2016年4月15日，公司在B端的推广得到了快速地发展，累计签约停车场870个，并在部分停车场实现了无人化值守，为B端客户节约了较大的成本。

针对C端，其可通过公司开发的掌停宝APP实现找车场、预定车位、停车、缴费、分享车位等功能，同时公司亦提供多种缴费模式（如微信、支付宝、自助缴费机等），以满足不同层次人群的需求，提高C端客户体验。目前，公司城市云停车联网业务已开发出动态优惠停车、分享闲置车位、会员停车的创新运营模式。2016年公司将根据云停车场的设备安装进度，开展掌停宝APP C端用户的推广工作，并在C端用户数足够多的情况下，开放接口给第三方进行相关业务合作。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
楼宇对讲系统	488,804,895.13	237,371,730.49	48.56%	9.78%	8.18%	-0.72%
智能家居系统	33,591,723.00	18,905,933.46	56.28%	0.14%	-0.49%	-0.36%
停车场系统	22,254,455.57	5,820,489.01	26.15%	-6.47%	-17.65%	-3.56%
其他	34,598,633.76	18,477,185.14	53.40%	-18.74%	14.69%	15.56%
线缆	5,405,563.94	37,530.33	0.69%	-27.81%	-60.90%	-0.59%

监控系统	60,182,740.99	12,736,944.04	21.16%	103.13%	105.78%	0.27%
融资租赁收入	48,947,860.80	6,438,978.39	13.15%	78.18%	47.39%	-2.75%
液晶显示屏	89,849,383.24	9,173,734.60	10.21%	199.89%	242.77%	1.28%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

按业务年度口径汇总的主营业务数据

适用 不适用

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

报告期内，公司实现营业收入78,410.23万元，比去年同期增长 22.53%，主要原因是监控及系统集成、液晶显示屏的销售收入同比增加所致。

报告期内，公司发生营业成本47,467.27万元，比上年同期增长 30.12%，主要原因为公司监控系统集成及液晶显示屏销售量增加所致。

报告期内，公司发生销售费用13,140.28万元，比上年同期增长38.40%，主要原因是报告期互联网项目持续投入，相应的工资、福利、社保等费用开支增加。

报告期内，公司发生管理费用17,597.31万元，比上年同期增长 41.29%，主要原因是报告期互联网项目持续投入，相应的工资、福利、社保等费用开支增加；研究开发费增加。

报告期内，公司发生研发费用9,987.44万元，占营业收入12.74%，同比上年同期增长70.32%。

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额为-2,334.39万元，比去年同期下降1396.79%，主要原因是投资流入同比大幅减少。

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额为-2,363.85万元，比去年同期上升50.91%，主要原因是报告期内，公司现金分配与去年同期相比大幅下降。

报告期内，公司实现归属于上市公司股东净利润3,516.27万元，同比下降57.51%，主要原因是互联网项目的持续投入，设备投入、管理费用、营业费用、研究开发费用同比大幅增加所致。

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

六、涉及财务报告的相关事项

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情况说明

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

2、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

3、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用 不适用

广东安居宝数码科技股份有限公司
法定代表人：张波
2016年4月26日