

武汉致众科技股份有限公司 2016 年年度报告摘要

一、重要提示

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。
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。
3. 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。
4. 北京兴华会计师事务所（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。
5. 公司联系方式
 董秘（信息披露事务负责人）：郭磊
 电话：027-67120330
 电子信箱：mguo@tacro. cn
 办公地址：武汉武汉东湖新技术开发区高新大道 666 号光谷生物城创新园国药大厦 A21 栋 2 楼。

二、主要财务数据和股东变化

1. 主要财务数据

单位：元

	2016年	2015年	增减比例
总资产	20,926,924.01	20,530,140.53	1.93%
归属于挂牌公司股东的净资产	18,107,048.67	18,309,025.04	-1.10%
营业收入	7,272,530.72	5,300,478.05	37.21%
归属于挂牌公司股东的净利润	-201,976.37	-186,097.65	-8.53%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,899,995.95	-1,960,014.92	-47.96%
经营活动产生的现金流量净额	-880,067.07	-1,102,739.07	-
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）	-1.11%	-1.50%	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司	-18.54%	-15.77%	-

股东的扣除非经常性损益后的净利润计算)			
基本每股收益 (元/股)	-0.01	-0.03	66.67%
稀释每股收益 (元/股)	-0.01	-0.03	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产 (元/股)	1.21	2.75	-56.00%

2. 股本结构表

单位：股

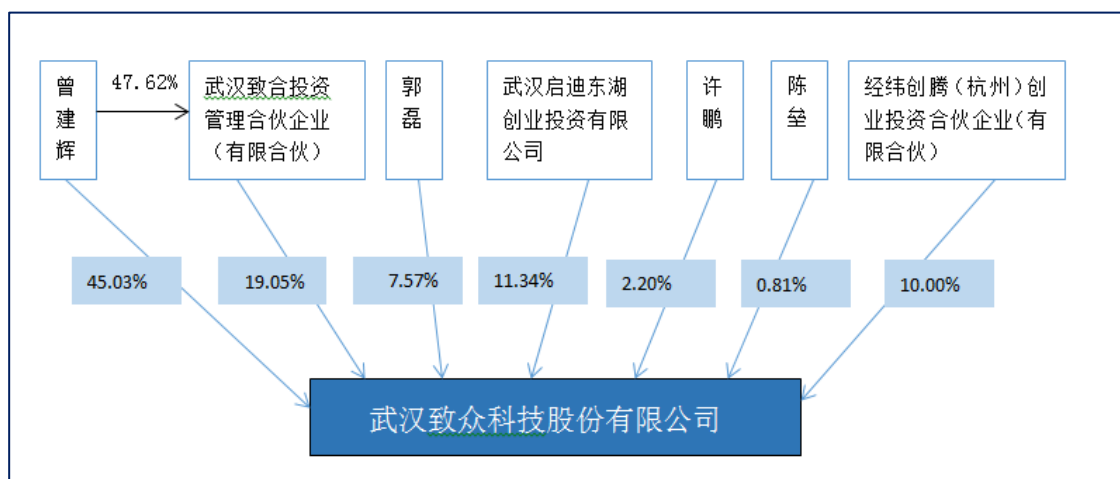
股份性质		期初		期末	
		数量	比例	数量	比例
无限售条件的股份	无限售股份总数	666,666	10.00%	7,341,504	48.94%
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	1,688,546	11.26%
	董事、监事、高管	-	-	546,749	3.64%
	核心员工	-	-	-	-
有限售条件的股份	有限售股份总数	6,000,000	90.00%	7,658,496	51.06%
	其中：控股股东、实际控制人	3,001,860	45.03%	5,065,640	33.77%
	董事、监事、高管	972,000	14.58%	1,640,251	10.94%
	核心员工	-	-	-	-
总股本		6,666,666	-	15,000,000	-
股东总数		7			

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	曾建辉	境内自然人	3,001,860	3,752,326	6,754,186	45.03%	5,065,640	1,688,546	0
2	致合投资	境内非国有法人	1,270,140	1,587,675	2,857,815	19.05%	952,605	1,905,210	0
3	启迪创投	境内非国有法人	756,000	945,000	1,701,000	11.34%	0	1,701,000	0
4	经纬创投	境内非国有法人	666,666	833,333	1,499,999	10.00%	0	1,499,999	0
5	郭磊	境内自然人	504,900	631,125	1,136,025	7.57%	852,019	284,006	0
6	许鹏	境内自然人	413,100	516,375	929,475	6.20%	697,107	232,368	0
7	陈垒	境内自然人	54,000	67,500	121,500	0.81%	91,125	30,375	0
合计			6,666,666	8,333,334	15,000,000	100.00%	7,658,496	7,341,504	0

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

1. 报告期内经营情况回顾

(1)、主要财务指标的分析

公司总资产20,926,924.01元,较上年期末增长1.93%;净资产18,107,048.67元,较上年期末下降1.10%;报告期内,实现营业收入7,272,530.72元,较上年同期增长37.21%;营业成本2,841,395.76元,较上年同期增加26.15%;归属于挂牌公司股东的净利润-201,976.37元,较上年同期减少了8.53%;经营活动产生的现金流量净额-880,067.07元,较上年同期增长20.19%;投资活动产生的现金流量净额12,781,453.80元,较上年同期增长181.71%;筹资活动产生的现金流量净额为零。

(2)、经营情况综述

报告期内,公司沿着年初既定目标推进各项工作,未出现重大决策失误情况,整体经营状况较好,发展势头强劲。经过前五年沉默式的沉淀,公司已基本完成第一个五年的计划核心任务:服务体系和核心团队的搭建。2016年是公司第二个“五年计划”的头一年,按照公司发展战略及计划,2016年增强地域辐射力,建设几个重点客户群区域,成立了苏州子公司,初步形成北京覆盖天津、苏州覆盖苏沪杭、武汉覆盖华中、深圳覆盖华南的远程作战能力,2016年公司业务实现快速增长,公司加大市场活动的力度,与多方机构合作,共举办了42场市场活动,是去年全年的活动量的2倍。围绕技术转化的关键环节如检测、临床、注册,系统性建立了一定的专业资源和品牌形象,也获得了实际的销售业务转化。截止到2016年12月31日,签约项目超过60个,合同金额约为1500万元,因项目周期性原因虽未能全部收回款项,但项目签约数量和额度与去年同期相比,都有大幅提升,累计到2016年,服务初创型企业超过200余家,接触和积累了很多优秀的创始人和创新的医疗器械项

目。公司继续强化人才战略，大力引进各类人才，今年员工增长数约为去年年底的1/3，人才的提前储备有效地破解了行业人才普遍短缺的瓶颈。与此同时，公司强化人力资源管理制度建设，坚持“人才培养优于业务拓展”的基础上在专业和管理方面引进外部专家顾问，推动骨干“专业及管理”的全面发展。公司还实施人才梯队建设计划，针对不同梯队的人才制定培养计划，确保各类人才成为公司发展的持续动力。针对性培训讲座、户外拓展、跨部门团建等形式，有效地提升了团队的凝聚力和战斗力。

公司今年的财务指标有较大的变动，这与项目的周期性有较密切关系。医疗器械技术法规及临床项目根据项目实施的进度分期付款，因而回款的周期较长，加上在项目实施过程中受一些行业法规的变动及客户自身因素的影响，导致未能按期回款。但今年，公司的业务量有明显增长，新签多个项目，项目总金额较去年同期相比有很大提升。

整体来看，公司运转良好，2016年因短期内团队的扩张、市场活动的频繁增加了营业成本，但这种支出的增加是必要的，与公司的战略目标实施相匹配。前期的投入将为公司下一阶段的快速发展奠定必要的基础，项目的实施能力得以增强，将加速项目款的到账进度。而除了团队建设与市场活动外，公司也加快其他层面的制度性建设，强化各类风险管理，进一步规范了项目实施流程，使得公司运作在协同性上有了很大提升。

2. 竞争优势分析

(1)、品牌影响力提升

致众秉承“信念、包容、致远”的经营理念，坚持“专注、极致”的态度，提供“合规”的技术法规咨询服务，通过深入人心的品牌知名度及良好的口碑来驱动市场、驱动企业经营，针对中小型医疗器械创新创业项目提供合规、专业的技术法规咨询服务，旨在打造行业领先的医疗器械创新创业生态系统品牌。经过多年的发展，致众逐渐成为行业的后起之秀，基本完成第一个五年的计划核心任务：服务体系和核心团队的搭建，坚持“在合规的前提下客户利益第一”、“站住客户的角度维护公司权益”的原则，服务初创型企业超过200余家，得到了市场、社会及资本界的广泛认可。先后获得“高新技术企业”、“科技部2014年科技创新基金及火炬计划”、“武汉市技术转移示范单位”、“科技创新券收券单位”、“瞪羚企业”，核心团队入选光谷第六、七批“3551人才计划”等多项荣誉，并且在挂牌前后分别获得清华启迪、经纬中国两家知名投资机构的战略性股权投资，领先同行企业在新三板挂牌上市。并参与成立湖北省首个专注于临床评价的一级学会—湖北省药物与医疗器械临床评价学会，在专业领域，有幸受到国家局邀请参与某三类医疗器械产品注册技术审

查指导原则研讨，主导立项了一项行业标准。精准的定位、平台化经营战略、专业的服务、良好的口碑，帮助致众整合更多优质的资源及客户。从竞争的角度来看，相对于其他同业竞争者，致众在帮助中小型医疗器械创新创业项目进行技术转化的专业方向上获得了先发优势。

（2）、持续专业化服务体系的优化

围绕创新创业医疗器械的技术转化难点，致众自成立之初便开始了专业化服务体系的建设，经过五年沉淀，已完成服务体系及核心团队的搭建。

① 质量控制：

通过英国标准协会 BSI 的 ISO9001 质量管理体系认证，实现服务的产品化、标准化、流程化，并设置独立的质量部门，对服务过程监视、测量以及持续改进；引入 SAP 项目管理系统及数据加密系统，记录和管理所有的项目过程（策划、项目管理、控制进度/成本/风险）、建设专业数据库（医疗器械项目实施数据、经验知识数据库、风险识别数据库等），对过去五年服务过程中遇到的各类问题进行了系统性的梳理和建库，增强了对项目的风险管理，实现了项目规划的精准和项目实施的可控。

② 核心技术及管理团队：

专业化的团队及分工，致众的核心团队均来自医疗器械行业具有多年研发、生产、质量、法规经验的资深人士，覆盖了有源、无源、IVD 各个领域，实现了从研发、检测、临床、体系建设等一体化的专业分工，多维度给客户提供专业的咨询建议与培训。持续跟踪全球医疗器械法规动态，参与国家法规及标准的讨论。经过多年的专业化服务体系的建设，致众在服务中小型医疗器械创新创业项目的方向上，建立了一定的竞争壁垒，远程作战能力初步形成。

（3）、人才优势

公司目前拥有全职员工45人，其中海归博士后占比很大，团队多名骨干成员毕业于清华、浙大、武大、川大等国内著名高校，且拥有行业大型企业工作经历。公司医疗器械技术人才30人，占公司总人数的2/3。目前，公司已启动第一期骨干“专业和管理”三年培养计划，并建立人才“梯队培养机制”，坚持“人才培养优于业务拓展”基础上在专业和管理方面引进两位顾问，推动骨干“专业及管理”的全面发展。

（4）、资源生态

围绕创新创业医疗器械项目的技术转化，坚持“站住客户的立场上维护公司权益”的服务理念，整合医疗器械行业内的朋友圈，服务贯穿于医疗器械创业全过程，无缝对接创新创业者各类需求。主要表现在：努力搭建监管部门与企业间的桥梁，与检测中心、科研院所、医疗器械标委会等专业机构达成战略合作，做好企业的帮手、监管部门的助手，努力推动技术评估与转化；利用天然的

临床试验便利，与临床机构建立战略性合作，发现来自临床的项目需求及从临床运用的角度对医疗器械的技术转化进行评估；在为企业做好专业化服务同时，多方面了解客户需求，启动医疗器械专业众创空间的建设，通过整合技术转化相关的上下游资源，帮助医疗器械创新创业项目解决产业化过程中的各种痛点问题、在“合规”的基础上降低成本与风险，放大项目价值及创业成功的概率，整合懂医疗器械的优质投资机构，推动技术转化的进程，为医疗器械创业者、从业者提供交流、互助、成长的平台，让医疗器械创新创业也不那么难。

（5）、 战略投资驱动

战略投资驱动主要来自国内专业投资医疗器械的投资机构：清华启迪、经纬中国，其专业团队帮助致众从资金、资源、经营等多方面加快了成长节奏，为致众的品牌及未来发展给予有力的支持，并且不断持续的为致众带来人才及管理上的帮助。

3. 经营计划或目标

围绕致众的发展战略，公司已完成核心团队及专业服务能力和体系的初步建设，公司计划在 2017 年开展以下几方面的工作：

（1）持续深入国内核心市场的业务拓展、口碑加持、资源整合，加大市场及团队规模的投入，加强公司自我造血的能力；

（2）启动境外基地和合作机构建设，扩大国际项目合作的投入；

（3）在专业化建设方面，持续进行专业知识库、资源库的建设；核心团队的培养、优秀人才的引进，同时，通过引入 ISO13485、ISO27001 的服务标准，保证服务质量的同时进一步加强信息安全的建设；

（4）建设医疗器械专业众创空间，持续加强技术转化专业资源的整合，为医疗器械从业者提供学习、交流、合作的互助平台；

（5）启动公司核心骨干“专业和管理”三年培养计划，并建立人才“梯队培养机制”。强化对部门管理者的考核以及管理者对部门、项目的管理；

（6）通过战略融资，加大市场拓展、专业服务建设、平台建设的投入。

以上经营性计划不构成对投资者的业绩承诺。

四、涉及财务报告的相关事项

1. 与上年度财务报告相比会计估计和核算方法未发生变化，会计政策发生变化。根据财政部制定《增值税会计处理规定》（财会【2016】22号），利润表中的“营业税金及附加”项目调整为“税金及附加”项目，房产税、土地使用税、车船使用税、印花税等原计入管理费用相关税费，自2016年5月1日起调整计入“税金及附加”。

2. 本年度内未发生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，财务报表合并范围发生变化。截至2016年12月31日公司的合并范围内的子公司包括：致众（北京）医疗技术服务有限公司、苏州致众医疗技术服务有限公司共2家公司。

4. 北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具标准无保留意见的2016年度审计报告。



武汉致众科技股份有限公司



2017年3月20日

TACRO 致众