

证券代码：833053

证券简称：创典全程

公告编号：2016-010

西安创典全程地产顾问股份有限公司 2015年度董事会工作报告

2015年度，企业核心代理业务依旧面临：市场分化、竞争激烈、企业平台薄弱等诸多问题，董事会成员基本都是经营班子核心骨干，多年来保持着深入一线，直面客户，高效决策的创典作风，并且都是公司战略战术目标的第一责任人，面对市场上下同心，团结奋斗，交出了一份令人惊喜的答卷，在此，我首先希望代表董事会也希望代表各位股东对以徐正茂总经理领衔的整个经营班子表达诚挚的感谢。

一、公司 2015 年度经营情况

（一）2015 年度主要财务数据

1、主要会计数据

主要会计数据	2015 年	2014 年	同比变动 (%)
营业总收入 (元)	119,466,103.36	88,199,171.99	35.45
营业利润 (元)	14,860,141.94	14,688,459.06	1.17
利润总额 (元)	15,411,317.24	14,668,968.46	5.06
净利润 (元)	11,111,897.76	10,809,936.71	2.79
归属于母公司股东的净利润 (元)	11,821,166.19	10,809,936.71	9.35

	2015 年末	2014 年末	同比变动 (%)
资产总额 (元)	80,816,935.67	43,628,189.89	85.24
负债总额 (元)	40,772,190.57	15,185,342.55	168.50
归属于母公司股东的所有者权益 (元)	40,264,013.53	28,442,847.34	41.56
总股本 (元)	25,000,000.00	25,000,000.00	

2、主要财务指标

主要财务指标	2015 年	2014 年	同比变动 (%)
基本每股收益 (元/股)	0.47	0.43	9.30
稀释每股收益 (元/股)	0.47	0.43	9.30

扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	0.46	0.43	6.98
加权平均净资产收益率	34.41	39.25	-
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	33.22	39.40	-
	2015 年末	2014 年末	同比变动（%）
资产负债率	50.45	34.81	15.64
每股净资产（元/股）	1.60	1.13	41.59

3、费用情况

费用指标	2015 年	2014 年	同比变动（%）
营业成本	84,879,826.11	59,930,317.99	41.63
管理费用	12,957,449.74	8,692,129.41	49.07
财务费用	-39,904.00	-30,956.00	28.91
合计	97,797,371.85	68,591,491.40	42.58

二、2015 年度对外投资情况

1、2015 年 4 月 2 日公司设立了全资子公司，西安吉天下网络科技有限公司，子公司注册资本 100 万元。公司主要从事新业务发展——渠道电商。吉天下在 2015 年度取得营业收入 290 万元，实现净利润 13.57 万元。

2、2015 年 6 月 19 日创典出资 51 万元占 51% 股权成立西安海创万和商业地产有限公司，海创公司注册资本 100 万元。海创公司主办商业、办公物业的管理、租售等综合服务。海创在 2015 年度取得营业收入 14.67 万，年末亏损 144.75 万元。

三、2015 年度工作情况

1、继续保持区域行业龙头地位。

2015 年，在全体经营班子的共同努力下，公司在主营业务上再次较大幅度提升了市占率，稳固了在西安地区的行业龙头地位，成为开发企业客户的首选合作方，并逐渐成为 C 端客户置业选择的品牌识别和信任渠道。

2、完成首次增发，引入战略股东搜房控股。

2015 年 7 月，公司作为西部首家房地产综合服务商登陆新三板。2015 年 12 月，北京立天荣泽（搜房控股所属企业）增发完成，成为公司重要战略股东。

3、通过合作进入房地产存量市场，启动个人资管业务。

2015 年，公司和区域知名二手房公司合资，启动了商办物业的租售管理、住宅公寓类的精装托管等业务。基于多年主业经营所形成的西安最大规模的一手房交易和客户服

务平台，一定程度上确立了公司向存量房市场和个人资管业务发展的可靠性。

4、布局地产服务价值链，推动公司进入场景金融领域。

拟与专业金服类公司合作展开交易场景金融业务。

拟与公司重要股东为实际控制人的搜房金融及房天下网（FANG.COM）合作，启动首付贷等新房金融服务业务。

5、创典铁军得到市场公认。

2015年，公司利用上市股改时机，进一步完善了内部事业合伙人机制，将“成长与分享”的经营理念与团结奋斗的发展路径相结合，进一步优化了组织架构和激励分享机制，凝聚力和执行力极强的创典铁军团队得到市场公认。

四、董事会运作情况

（一）董事会会议召开情况

会议类型	2015年度开会次数	审议重大事项
董事会	1、一届一次（2015.2.28） 2、一届二次（2015.3.11） 3、一届三次（2015.5.18） 4、一届四次（2015.8.27） 5、一届五次（2015.10.12）	<p>1、审议《关于选举西安创典全程地产顾问股份有限公司董事长的议案》；《关于聘任徐正茂先生为公司总经理的议案》；《关于聘任刘俊欣为公司财务负责人的议案》；《总经理工作细则（草案）》；《关于聘任副总经理的议案》；《关于聘任董事会秘书的议案》。</p> <p>2、审议《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让、纳入非上市公众公司监管的议案》；《关于提请股东大会授权公司董事会办理申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让、纳入非上市公众公司监管的议案》；《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌后适用的西安创典全程地产顾问股份有限公司章程（草案）的议案》；《董事会关于公司治理机制的专项评估》；《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的中介机构的议案》；《关于提请召开公司2015年第二次临时股东大会的议案》；《关于董事会秘书工作制度的议案》；《关于投资者关系管理制度的议案》；《关于信息披露管理制度的议案》；《关于公司股票采取协议转让方式转让的议案》。</p> <p>3、审议《关于2014年年度财务决算报告的议案》；《关于2015年年度财务预算报告的议案》；《关于2014年年度执行董事工作报告的议案》；《关于续聘信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）为公司提供审计服务的议案》等事宜；</p> <p>4、审议半年度报告事宜。</p> <p>5、审议股票发行相关事宜。</p>

（二）董事出席会议的情况

姓名	应当出席会议次数	亲自出席会议次数	委托出席会议次数	缺席次数
杜荷军	5	5	0	0
徐正茂	5	5	0	0
王延军	5	5	0	0
张进平	5	5	0	0
丁 峥	5	5	0	0
李 勇	5	5	0	0
郑 伟	5	5	0	0

本年度公司七位董事均不存在连续两次以上未出席董事会会议或者年内董事会会议过半次数未出席的情况。

（三）董事、高级管理人员变动情况

2015年11月3日审议并通过《关于提请股东大会授权董事会修改公司章程的议案》及《关于增选西安创典全程地产顾问股份有限公司第一届董事会董事成员（非独立董事）的议案》，同意公司董事会成员由七名增至九名，任命雷华、刘俊欣为公司董事，任期至第一届董事会任期届满之日。

五、关于行业未来，我们的几个判断。

（一）目前中国地产服务业随着区域、城市的不均衡发展，呈现落差较大的分化趋势。一线城市存量房交易已经超过新房，占比有扩大化趋势。二线城市目前新房交易量仍占主角，创典所处的核心市场西安，2015年新房和存量房的销售比85:15，根据西安目前新房库存数量和国家级西咸新区的重兵开发，随着一带一路国家战略的逐步落实和推进，龙头城市的资源聚集效应和会持续显现，我们预计在3年内，新房交易仍将是绝对交易主力。

（二）目前国内地产服务业刚刚步入一个大发展的起步阶段，从一二手房的交易，到家居装修，到个人地产金融服务，到大资产管理，这个产业链的每个板块都是数万亿级的规模，而目前在这里面从事直接服务有巨大一手数据的各地或全国性龙头企业，无疑是这个大市场的优先起跑者。

（三）目前国内新房及存量房交易模式较为单一，互联网的应用将极大提升行业效率和客户服务体验，并将对这一行业进行竞争格局的重塑，而传统企业对于这一大趋势的把握和利用将决定自己企业的明天。未来房地产服务行业存在盈利模式升级和后来者居上的可能性。

（四）目前国内一线城市的新房存量房交易的龙头公司，都在努力借助互联网工具推进线上交易，都在积极推进交易全过程中金融场景服务，都在布局交易后的物业服务，

租售托管，社区增值等大资管服务，这也将是千万级人口区域核心城市的可见的行业发展方向，也是下一步地产服务公司的主战场。

六、关于公司发展战略

三个词：新房交易 / 存量资管 / 场景金融

两个工具：+互联网， 合伙奋斗者

1、保持区域行业龙头地位，扩大服务规模。

继续扩大项目和客户入口，保持市占率的稳步增加和绝对优势，不过高追求一手代理利润率，但追求服务规模和客户项目的入口管径。

2、建设城市覆盖级大数据平台，进入价值链业务开发。

创典核心业务背后的个人资产数据库，是企业的重大战略储备，也是企业市值所指向。用新工具、新思维和新视野，进行纵深开发，势在必行。这是本届董事会的共识，也是工作重心之一。

融通创典十数年的一手房交易和客户服务平台，大力推进线上创典建设，利用互联网共享技术，打通房客两源，为存量房价值链的开发打基础。

3、加强和战略股东搜房的业务协同，在新房交易领域，双方推出耦合联动式交易模式。在金融领域，与搜房金融联手在西安持续推进场景金融服务。

4、继续深化事业合伙人机制，持续推动股权激励措施。

继续完善事业合伙人机制，不断优化组织架构设计，将“成长与分享”的经营理念与团结奋斗的发展路径相结合，确保一线业务和客户的需求得到及时响应，持续强化平台思维，邀聚多类专业人才，深淘滩浅作堰，团结奋斗，共享发展。

西安创典全程地产顾问股份有限公司

董 事 会

2016年4月20日