

公司代码：600593

公司简称：大连圣亚

大连圣亚旅游控股股份有限公司

2014 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上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	大连圣亚	600593	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	丁霞	惠美娜
电话	0411-84685225	0411-84685225
传真	0411-84685217	0411-84685217
电子信箱	dingxia@sunasia.com	hmn@sunasia.com

二 主要财务数据和股东情况

2.1 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	2014年末	2013年末	本期末比上年同期末增减(%)	2012年末
总资产	675,924,097.08	737,547,526.13	-8.36	708,110,314.48
归属于上市公司股东的净资产	357,131,933.09	318,620,734.87	12.09	288,757,632.92
	2014年	2013年	本期比上年同期增减(%)	2012年
经营活动产生的现金流量净额	101,996,290.31	145,110,815.75	-29.71	76,126,776.73

额				
营业收入	290,123,609.67	252,444,071.55	14.93	209,139,162.00
归属于上市公司股东的净利润	38,511,198.22	32,528,980.91	18.39	12,582,630.05
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	40,209,477.42	26,573,556.33	51.31	9,541,665.71
加权平均净资产收益率(%)	11.40	10.71	增加0.69个百分点	4.44
基本每股收益(元/股)	0.4186	0.3536	18.38	0.1368
稀释每股收益(元/股)	0.4186	0.3536	18.38	0.1368

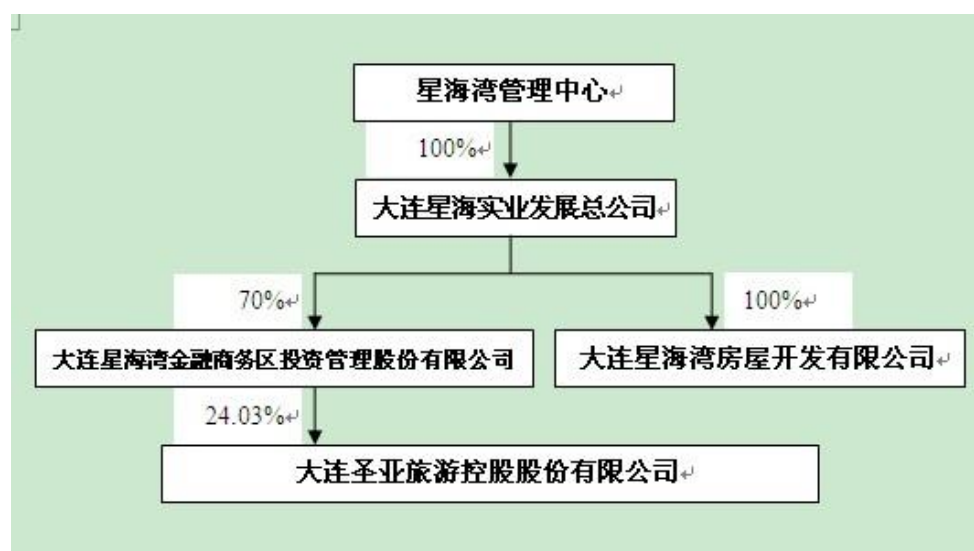
2.2 截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股东（或无限售条件股东）持股情况
表

单位：股

截止报告期末股东总数（户）				8,479		
年度报告披露日前第五个交易日末的股东总数（户）				8,992		
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	质押或冻结的股份数量	
大连星海湾金融商务区投资管理股份有限公司	国有法人	24.03	22,104,000	0	无	0
辽宁迈克集团股份有限公司	境内非国有法人	8.04	7,400,000	0	无	0
N. Z. UNDERWATER WORLD ENGINEERING AND DEVELOPMENT CO LIMITED	境外法人	8.01	7,368,000	0	无	0
上海杉控投资有限公司	境内非国有法人	2.88	2,650,000	0	无	0
大连神洲游艺公司	境内非国有法人	2.67	2,456,000	0	无	0
时金莲	境内自然人	2.25	2,069,759	0	无	0
中国建设银行股份有限公司—汇添富消费行业股票型证	境内非国有法	1.96	1,800,000	0	无	0

券投资基金	人					
周建平	境内自然人	1.61	1,485,420	0	无	0
中国建设银行股份有限公司—摩根士丹利华鑫多因子精选策略股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.92	841,987	0	无	0
上海财通资产—光大银行—财通资产—钻石1号特定多个客户资产管理计划	境内非国有法人	0.86	789,400	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司持股 5%以上的股东之间不存在关联关系，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动。				

2.3 公司与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

2014年，公司经营管理工作围绕保业绩为中心，加快新项目开发，确保全年经营业绩目标的实现。在股东和各位董事、监事的大力支持下，经过全体员工的努力，公司业绩呈稳步上升趋势，最终圆满地完成了年度经营目标。

2014年，公司实现营业收入 29,012.36 万元，比上年同期 25,244.41 万元，增加 3,767.95 万元，增长幅度为 14.93%；实现归属于母公司的净利润为 3,851.12 万元，比上年同期 3,252.89 万元增加 598.22 万元，基本每股收益为 0.4186 元，增长幅度为 18.39%。

公司实现利润增长的主要原因：一是继续加强团队建设和内控管理，提升了队伍战斗力和经营管理水平，为公司各方面的进步与发展提供了原动力；二是主动迎接互联网发展带来的机遇与挑战，对营销模式和销售渠道进行了全面调整和转型，借助大连市建设“智慧旅游城市”的契机，不断深入开展“智慧景区”建设，对智慧旅游平台持续投入和打造，线上线下互动发展，抢占客

源市场，提升了客流量；三是深海传奇、恐龙传奇项目的持续助力营销升级得到回报，提升了客单价，促进了主营业务收入的增加；四是持续完善办公和业务流程自动化管理，有效降低了成本费用；五是按照公司既定发展战略，加快推进管理输出、技术输出项目，扩大了上市公司影响力，提升了公司综合竞争能力。

1. 营销工作

国家对旅游行业不断加大支持力度，使旅游项目、主题公园等受到热捧，国内外资本纷纷狂热注入旅游业，国外超大规模、历史悠久的主题乐园迪士尼、环球影城等陆续落户中国，国内其他中小规模的主题乐园项目陆续开业，主题乐园和商业地产的结合日益紧密，但也因为国内产品趋同化使同行业竞争不断加剧。与此相对，大连本地的旅游市场整体情况不容乐观，旅游业最近三年的增长水平远低于全国的平均增长水平，而大连金石滩旅游集团、旅顺旅游集团全面加速整合、加大市场推广力度，老虎滩海洋公园持续推进环境改造、完善功能区建设，使我们面对的同城景区景点竞争愈演愈烈。

(1) 全面拥抱互联网的营销策略

在稳住传统渠道、避免业绩出现较大波动的前提下，为了更好地适应、利用互联网时代赋予市场营销推广的新思路、新方法，公司营销团队积极探索建立全渠道、全触点的营销模式。营销策略上注重移动互联网时代的品牌营销，以客群为导向建设品牌体系，综合运用图片、视频、漫画、星座等年轻客群喜欢并乐于分享的形式来讲述品牌故事，传播品牌内涵及主张；品牌传播以支持销售为导向，运用大数据，针对重点客源地及主要客群实施定向广告投放；依托官方自营（官方网站、官方微博、官方微信）及官方合作的BAT（百度、阿里巴巴、腾讯）及OTA（在线旅游服务商）平台，锁定精准客群进行品牌传播与在线销售引流；与南方航空、银联、蓝月亮、肯德基等达成异业合作，提升圣亚品牌的影响力及在线销售的组合能力。

通过深化智慧旅游平台的建设使用，推进渠道价格透明化，加大渠道销售价格管控力度，实施传统渠道转型，抓住重要口岸的覆盖渗透，继续挖掘旅行社之外的渠道价值，注重细分市场，开拓本地渠道，拓宽线上销售渠道。哈尔滨极地馆还围绕客源地市场选择性地与省、市旅游局开展宣传与推介合作，开发重点客源地。

经过上述种种不懈的努力，除旅行社外，其他所有渠道均实现了客流与收入的双增长，且多个渠道增长强劲，从而促使公司营业收入最终达成预期指标。

(2) 持续提升产品竞争力

公司一直未停止产品软硬件升级改造的努力，从2005年圣亚海洋世界的扩建，2006年圣亚极地世界的改造，2008年《功夫海象》表演的推出，2010年极地大本营的建设，2011年《白鲸传奇》表演的推出及《功夫海象》表演场的改造，到2012年深海传奇与恐龙传奇两个多媒体项目的建成运营，2013年《白鲸传奇》表演由单人单鲸升级为双人双鲸，产品的持续优化提升了产品竞争力与品牌知名度、美誉度。两个传奇项目将公司本部项目由三馆升级为与竞争对手等量级的五馆，从而有效提升了客流量和客单价。

2014年，在严控成本的前提下，对优势表演产品进行了优化与升级，即本部项目《海豚湾之恋》剧本的升级和表演场优化，《白鲸传奇》双人双鲸表演增加了创意和难度，哈尔滨极地馆核心品牌“极地白鲸水下表演”进行深度创新，增加“美女与野兽”——即俄罗斯美女与北极熊表演项目，增加海狮、海象表演的娱乐性与互动性。同时，公司针对产品的完善辅以全媒体的传播，市场反应良好，提高了品牌知名度，强化了产品综合竞争力。

2. 服务工作

2014年，公司以提高服务意识、改变服务观念、提升服务标准为服务工作目标。

淡季期间，及时更新、配置对讲机、腰麦、防滑垫、语音循环提示、软护栏等设施设备，提前做好旺季安全与服务保障；完善售票处网络设施、寄存处、垃圾桶等基础服务设施，从细微处着手，改进了服务环境质量；创新培训方式，由主管指导、领班作培训教师，通过基层员工来

总结工作中最具实操性的安全和服务工作技巧、实际发生在接待工作中的具体案例等感悟和经验，使总结出来的经验直接作用在一线员工自身，增强员工的自主性和参与度，提高了培训内容的针对性和实用性，进而改进了全员服务意识和服务技能。

旺季期间，通过调整排队空间、安排专人组织有序排队、适时截流以保证馆内通行秩序，维持了良好的现场秩序，保证了客流高峰期的接待工作；站在一切为游客提供便利的角度，通过在检票口为超高儿童现场补票、旺季提前上班、提前售票、提前开馆等措施，贴心为游客解决实际问题，提高了服务品质，消除了安全隐患。

哈尔滨极地馆持续提高服务标准，实施角色化服务目标，设立增值服务内容，树立了良好口碑。

3. 综合管理工作

继续坚持通过内控抓管理，持续提高综合管理质量，提升整体管理能力。

(1) 持续贯彻落实《企业内部控制基本规范》及相关配套指引，及时依据公司组织架构及业务内控流程修订、完善《综合制度手册》，提升企业防范和化解风险的能力；在预算控制方面，继续严格执行内控要求，加强全面预算编报和日常管理，并对预算执行情况进行动态监控；在采购方面，严格执行“货比三家”的采购规则，及时顺应网络采购的发展趋势，拓宽采购渠道，对供货商加强考核和管理，对到货商品加强验货及质量跟踪评价，确立优质可靠的供货商，提高采购商品的性价比；在工程管理方面，修订完善《招投标管理制度》，梳理工作流程，对招标范围、方式、组织机构及职责、工作流程等进行了更加详细具体的改进，使之更加有效、更加合理；在资产管理方面，搭建了完整的电子化资产管理体系，2014年全面运行固定资产实物管理软件系统，实现了公司固定资产盘点工作与管理软件的良好对接，使资产管理工作更加科学有效的进行；在办公自动化方面，对OA办公自动化系统持续改进，并着手开展整体信息化建设工作，为公司智慧旅游、电商平台建设等打下了坚实基础。

(2) 今年乃至未来几年，随着公司新项目的不断增多，对人才的需求量会急剧加大。对此，公司进一步拓展招聘渠道，加大网络招聘和校园招聘力度，加快推进人才梯队的建设；通过建立规范的培训作业流程来快速加强培训工作，在发掘、培养、提升内部员工的同时，加强新入职储备人员的基础培训、轮岗与考核筛选，有效提高了培训工作的力度和质量；同时，对管理输出中心和技术输出中心的岗位与人员进行动态调配，有力保证了新项目开展工作的人力资源支持。

(3) 压缩可控性开支，严控各项成本费用支出。在公司启动管理输出、技术输出项目和员工薪酬福利待遇较以前年度大幅提升的情况下，全年成本费用支出控制的年初预算之内。

(4) 在“营改增”的大趋势下，企业的主要税种转移至国税，地税税源减少，税务执法愈加严密。公司根据国税相关要求进行了一般纳税人认定，并针对所产生的变化，及时调整财税工作，向各业务部门培训增值税转变为一般纳税人所带来的新变化和新要求，力保公司纳税工作平稳过渡。同时，严格规范门票收、发、存，定期进行缴销和交验，并积极推进门票的全面信息化管理。

(一) 主营业务分析

1 利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:元 币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例 (%)
营业收入	290,123,609.67	252,444,071.55	14.93
营业成本	132,763,935.20	117,524,886.58	12.97
销售费用	26,515,463.97	26,974,602.46	-1.70
管理费用	49,127,560.20	48,456,033.19	1.39
财务费用	18,826,803.16	24,832,668.34	-24.19

经营活动产生的现金流量净额	101,996,290.31	145,110,815.75	-29.71
投资活动产生的现金流量净额	-51,533,329.45	-73,380,068.45	29.77
筹资活动产生的现金流量净额	-107,403,175.28	-33,001,348.35	-225.45

2 收入

(1) 驱动业务收入变化的因素分析

主要原因是公司主动迎接互联网发展带来的机遇与挑战，对营销模式和销售渠道进行了全面调整和转型，借助大连市建设“智慧旅游城市”的契机，不断深入开展“智慧景区”建设，对智慧旅游平台持续投入和打造，线上线下互动发展，抢占客源市场，提升了客流量。同时公司深海传奇、恐龙传奇项目的持续助力营销升级得到回报，提升了客单价，促进了主营业务收入的增长。

(2) 主要销售客户的情况

公司 2014 年度营业收入排名前五位的客户共计实现收入 7,504.02 万元，占公司全部营业收入比例为 25.86%。

3 成本

(1) 成本分析表

单位：元

分行业情况							
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
旅游服务业		114,941,968.73	86.58	105,361,280.58	89.65	9.09	

4 费用

所得税费用本期发生额较上期增加 6,436,103.93 元，增长了 1.08 倍，主要系本期母公司因利润上涨应缴纳的所得税增加所致。

5 现金流

筹资活动产生的现金流量净额同比上年降幅为 225.45%，主要系报告期融资规模减少所致。

(二) 行业、产品或地区经营情况分析

1、主营业务分行业、分产品情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
旅游服务业	250,450,963.40	114,941,968.73	54.11	11.74	9.09	增加 1.12 个百分点
其他服务业	24,667,702.20	10,573,998.47	57.13	9.26	-9.67	增加 8.98 个百分点

2、主营业务分地区情况

单位：元 币种：人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
大连地区	203,506,146.40	9.64
其他地区	71,612,519.20	17.21

(三) 核心竞争力分析

公司确定以"优质服务"为核心竞争力，并不断提高品牌优势，产品优势，技术优势，管理优势，人才优势及充分利用资本市场融资平台的优势。

1.作为旅游业的上市公司，多年来公司一直将为游客提供"优质服务"为公司第一竞争力。

2.品牌影响力：多年来，公司坚持品牌建设与维护，不断深化网络营销，使得圣亚品牌在中青年主力客群中保持较好的知名度与美誉度。

3.产品吸引力：公司坚持对产品不断升级改造，连续优化新产品品质，保持了产品的吸引力。

4.技术优势：公司拥有国内水族馆行业一流的技术团队，在诸多领域拥有国内领先的优势，并能保持不断创新。

5.管理经验：公司自成立以来即专注于旅游业，并拥有一支稳定的管理团队，在景区运营管理方面有着丰富的经验。

6.专业人才优势：公司现有专业技术人才 205 人，占公司员工总量的 40.67%，多年来公司储备了一批拥有水族馆行业领先专业技术的人才，2014 年公司通过有针对性、专业化的行业内交流加大力度培养和储备专业技术人才，保证了在公司管理输出、技术输出的专业人才方面的梯队建设。

(四) 投资状况分析

(1) 持有非上市金融企业股权情况

所持对象名称	最初投资金额(万元)	持有数量(万股)	占该公司股权比例(%)	期末账面价值(万元)	报告期损益(元)	报告期所有者权益变动(元)	会计核算科目	股份来源
大连旅顺蒙银村镇银行股份有限公司	1,000.00	1,000.00	10	1,000.00	13,075,283.37	13,075,283.37	可供出售金融资产	投资
大连中山信德小额贷款有限公司	500.00	500.00	10	500.00	4,017,397.13	4,017,397.13		投资
合计	1,500.00	1,500.00	/	1,500.00	17,092,680.50	17,092,680.50	/	/

持有非上市金融企业股权情况的说明

(1) 公司于 2011 年投资 1000 万元参股大连旅顺蒙银村镇银行股份有限公司，占其股份的 10%。

(2) 公司于 2012 年投资 500 万元参股大连中山信德小额贷款有限公司，占其股份的 10%。

1、主要子公司、参股公司分析

公司名称	注册资本(万元)	公司持股比例	总资产(万元)	净资产(万元)	收入(万元)	净利润(万元)	经营范围	7
------	----------	--------	---------	---------	--------	---------	------	---

哈尔滨圣亚极地公园有限公司	6,000	100%	16,225.70	8,868.18	7,196.25	921.62	经营水族馆, 极地动物馆, 海洋人造景观、海洋生物标本陈列, 船舶模型陈列馆等
大连旅顺口蒙银村镇银行股份有限公司	10,000	10%	73,445.03	11,697.28	4,001.87	1,307.53	经营银监会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务

2、非募集资金项目情况

适用 不适用

一、董事会关于公司未来发展的讨论与分析

(一) 行业竞争格局和发展趋势

在国家大力推进社会主义文化强国战略、显著增强文化软实力策略的指引下, 政策导向大力支持文化创意产业发展, 而现代科学技术的蓬勃发展更进一步促进了现代服务业的提升, 紧跟国家政策导向, 可以为我们争取更多的发展机会和政策支持。

但同时也应看到, 在互联网科技高速发展的时代背景下, 传统旅游模式危机四伏, 不断经受冲击、随时面临消亡。国内旅游行业正形成新一轮的规模和创新竞争, 国内外资本纷纷抢滩登陆中国市场, 争抢文、商、旅综合体项目资源。从 2014 年开始, 多个超大规模的主题乐园将陆续开幕, 其中不乏迪士尼、环球影城、乐天等世界性的成熟品牌。众多项目的陆续开工、开业, 使国内旅游行业的竞争日趋白热化。

与此同时, 在大连地区旅游市场增长有限的情况下, 同城竞争者老虎滩海洋公园、旅顺及金石滩不断整合资源、提升产品, 市场持续瓜分。反观自身, 大连和哈尔滨的项目不仅缺乏足够的扩展空间, 缺少现有产品升级换代的先决物理条件, 还有资金严重不足等劣势。而我们的信心来自于我们拥有的优势, 那就是圣亚团队 20 年始终专注旅游、专注服务业的优秀传统, 丰富的服务业经验积累, 勇于开拓、敬业奉献、团队合作的优秀特质, 以及源源不断的新生力量, 包容开放的合作心态, 这是公司的巨大财富和迎接艰巨挑战的力量之源。

(二) 公司发展战略

公司总体发展战略是: 全力争取经营业绩稳定, 加快推进管理输出和技术输出项目, 加大人才培养和储备, 加强内控管理工作, 不断探索公司长远发展之路。面对挑战, 需要用发展来解决生存问题, 用开放进取的心态、创新灵活的思路、充分发挥自身优势的方式, 开放合作、整合资源、共谋发展、共享成果, 上下游协同开发, 共同推进。

1. 前期通过技术输出、管理输出的方式解决新产品设计开发、品牌扩张、团队打造、人才储备的问题, 即“借船出海”, 并为公司提供一定的利润增长点。

2. 中、后期通过增资、并购等资本运作手段, 投资到资源优秀、市场前景良好、盈利能力强的项目, 整合产业链内项目, 扩大经营规模和资产规模, 跨越式提升经营业绩, 增强抗风险的能力。

3. 加快推进公司大数据建设工程, 实现线下与线上的主动互动功能, 促进提升公司跨地域投资和运营管理能力。

(三) 经营计划

继续死保业绩, 竭尽全力争取 2015 年度营业收入与 2014 年度的收入持平。2015 年, 同样将是面临诸多经营困难的一年, 市场空间和自身接待能力已经到达天花板, 竞争态势只能是愈演愈

烈，营销模式转型又会带来原有渠道的阵痛，整体经济滑坡也可能从今年开始就会冲击到消费领域，各项经营管理工作压力巨大，但董事会仍将一如既往的带领公司管理层全力以赴。

为确保公司长远生存发展，建立并完善可复制、可输出的运营管理模式，储备人才，并继续控制成本费用。首先，面对市场竞争、众多异地管理输出、技术输出项目的运营管理以及储备项目的开发，公司将依据未来三年的发展规划，进一步完善组织架构，尽快建立行之有效、可复制、可输出的管理模式，并根据各项目具体情况细化完善；其次，人才是公司经营发展的最重要资源和最宝贵财富，将内部培养、外部招聘充分结合，做好技术、营销、管理等各方面大量优秀人才的发掘、培养和储备工作；再次，在成本费用控制方面，持续加强内控管理，厉行节约，精打细算，控制费用支出。

(四) 因维持当前业务并完成在建投资项目公司所需的资金需求

围绕公司总体工作目标，公司将切实完成 2015 年信贷额度的落实，保障公司健康、平稳的运营，保证公司日常经营及发展所需资金。综合考虑公司运营及未来发展的需要，积极寻求其他再融资机会，不断学习资本市场改革新方式，增强公司可持续发展能力。

(五) 可能面对的风险

1、大连同城竞争对手产品更新改造及资源整合加快，本地市场竞争更加严峻。水族馆刚性成本不断增大的压力转化为争夺客源的压力，旅顺和金石滩的旅游项目不断推陈出新并加速整合推广，这些都对公司现有经营形成巨大威胁。

2、传统旅游业受到新兴自驾游、休闲游、自由行等的冲击，迫切需要运用自身的经营和管理优势，不断探索和寻找新的利润增长点，解决目前主营业务单一、抵抗风险能力较弱的劣势。

3、随着科技发展的日新月异，对旅游管理数字化、服务化、智能化、体验化、个性化的要求不断提高。目前公司智慧旅游景区建设尚处于初级阶段，需要进一步加快速度和投入来积极应对旅游管理模式的转变。

4、受国际政治经济形势不断变化的影响，国内旅游行业尤其是东北三省旅游行业可能会受到一定程度的影响。同时，国内新型流行性疾病的发生和蔓延、各类环境污染事件等都可能对公司经营产生不利的影响。

5、为公司长远发展需要，技术输出及管理输出等新项目将不断加快推进和增加投入，同时人才储备和培养力度将不断加大，各项成本费用支出增大，将会对公司的经营利润产生影响。

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、会计估计发生变化的，公司应当说明情况、原因及其影响。

根据财政部自 2014 年 1 月 26 日起修订和颁布的企业会计准则，公司第五届十七次董事会审议通过了《关于会计政策变更的议案》，对会计政策进行了变更，并对涉及的业务核算进行了追溯调整。详见公司于 2014 年 10 月 28 日发布的《关于会计政策变更的公告》（2014-021）。

4.2 报告期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。

报告期内公司没有发生重大会计差错更正需追溯重述的情况。

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

本期纳入合并财务报表范围的主体共 8 户，具体包括：

子公司名称	子公司类型	级次	持股比例 (%)	表决权比例 (%)
哈尔滨圣亚极地公园有限公司	全资子公司	一级	100	100
哈尔滨圣亚旅游产业发展有限公司	全资子公司	二级	100	100
北京蓝色奔腾旅游开发有限公司	全资子公司	一级	100	100
青岛蓝色空间旅游文化有限公司	控股子公司	二级	60	60
天津圣亚海洋世界投资有限公司	控股子公司	一级	75.76	75.76
大连星海湾圣亚旅游发展有限公司	控股子公司	一级	70	70
大连新世界会展服务有限公司	控股子公司	二级	70	70
大连昊丰房地产开发有限公司	控股子公司	一级	51	51

本期纳入合并财务报表范围的主体与上期相比未发生变化。

大连圣亚旅游控股股份有限公司
二〇一五年一月二十二日