

证券代码：300609

证券简称：汇纳科技

公告编号：2017-018

# 上海汇纳信息科技股份有限公司

## 2016 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。

本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：报告期内，公司会计师事务所未发生变更。

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 100,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 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

### 二、公司基本情况

#### 1、公司简介

股票简称	汇纳科技	股票代码	300609
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	张豪	刘尧通	
办公地址	上海市浦东新区峨山路 91 弄 190 号（陆家嘴软件园 D 楼）	上海市浦东新区峨山路 91 弄 190 号（陆家嘴软件园 D 楼）	
传真	021-68640278*8712	021-68640278*8712	
电话	021-31759693	021-31759693	
电子信箱	sadep@winnerinf.com	sadep@winnerinf.com	

## 2、报告期主要业务或产品简介

### （一）公司主营业务基本情况

公司自成立以来，始终致力于线下消费行为数据分析，也即通过多种类型传感器采集线下消费者行为数据，在此基础上进行数据可视化呈现及挖掘应用。

公司客流分析系统通常由数据采集探头、数据分析设备、数据服务器、数据分析报表系统等部分组成，在标准化基础上视不同客户的具体需求会略有调整。包含在客流分析系统中的数据分析报表系统，是公司在数据分析和应用方面的尝试。公司自主开发并不断完善的数据分析报表系统可以提供全面的数据分析，根据历史客流数据和当前客流信息，结合零售商其他经营销售数据（如销售额、成交量等）以及其他相关数据（如天气条件、营业时段、促销活动信息等），对不同时段和不同区域客流数据进行汇总、挖掘、对比与分析，输出多种类型图表，为管理人员提高管理效率和进行管理决策提供诸多有价值的信息。

围绕线下消费行为数据分析这一主线，在客流分析系统硬件设施广泛布局及数据报表分析系统成熟应用的基础上，公司正在积极探索客流分析系统硬件设施推广模式的创新，在系统销售方式的基础上新增数据服务方式，并通过自我积累及数据合作等多种方式积极构建线下实体商业大数据平台，进行大样本、多角度的数据分析及延伸应用，营造线下实体商业大数据生态环境。

### （二）公司主要经营模式

#### 1、公司的盈利模式

公司具有典型的“轻资产”特征，盈利核心要素是将知识、技术、人力资本创新性地转化为具有高市场价值的线下消费行为数据分析产品和服务，从而在市场中获得良好的收益。公司报告期内盈利的主要来源为视频客流分析系统的销售（以系统验收合格为收入确认时点），并辅之以后续系统维护等相关服务。未来公司将在视频客流分析系统的基础上，研发、推广多种形式的线下消费行为数据分析产品及服务，并根据市场实时状况逐步推广数据服务导向的盈利模式，以期更好地服务市场需求并获取收益。

公司立足于自主创新，不断促进技术、产品、应用、商业模式的升级，推动形成全新的高成长市场，为公司业务的提升和扩大营造充分的发展空间。同时，充分借助深厚的技术积累，为市场提供超越客户需求的创新产品和应用解决方案，建立起公司在行业内的先发优势，保证公司良好的营业收入水平和利润空间。

#### 2、公司的销售模式

公司产品和服务的销售采用直销模式。经过多年的积累，公司目前已经建立起一支专业性强、经验丰富的营销团队和运营服务团队。

公司利用行业领先的优势地位，总结出具有共性的、成熟的行业客流分析解决方案及服务进行复制，系统地开发行业客户。具体的营销模式有：通过参加行业展会、年会或其他类型会议，展示公司客流分析系统解决方案及服务案例；在行业媒体上介绍公司的解决方案及经典案例；公司通过内部培训体系，将多年来积累的解决方案、成功经验、成熟案例等，在销售团队中快速传播，以形成销售推广与复制能力；现有客户介绍和推荐等。

公司设立营销中心负责营销管理工作，设立运维管理中心负责运营服务工作，此外还设有数据采集产品中心、大数据服务中心、智慧购物产品中心等产品及服务专业部门来支持销售工作的开拓与创新。目前，公司以上海浦东为总部所在地及主要经营地，并根据地域特征在北京、广州、南京、沈阳、武汉、西安、成都设立了分支机构，作为公司在总部上海之外的其他国内主要区域中心城市的常设机构，执行公司主营业务的区域开拓、运营和管理等职能。

### 3、公司的采购模式

公司客流分析系统等产品实施过程中需要的硬件设备，如服务器、显示器等主要通过厂商直接采购或通过贸易商采购，作为系统数据分析基础设备的客流分析终端及摄像头主要通过第三方供应商订制，客流分析系统等产品的布线安装通过劳务外包方式完成。公司根据产品价格是否合理、服务是否优良选择适当的供应商，经过多年发展，公司已经拥有比较完善的供应商管理体系，与主要供应商之间形成了良好稳定的合作关系。

对于客流分析系统、智能停车场管理系统、Wi-Fi定位系统等公司主动向用户推介的产品，公司对其整体架构（包括硬件、软件等）进行研发设计，并在交付使用的过程中根据市场需求和技术信息的变化进行动态更新，公司核心技术体现为基础算法及其呈现形式，以及线下消费信息数据的综合分析及应用。该等产品所需要的标准化硬件模块由公司直接采购，分析终端、摄像头等订制采购。

围绕推动线下智慧购物科技创新这一使命，依托于公司在线下消费行为分析这一领域十多年的实践积累，公司亦能够承接智慧购物解决方案等系统集成项目，报告期内已产生相关收入。对于该等项目，公司核心技术主要体现为整体框架设计、所需产品技术的总体搭配协调以及项目实际交付能力等。智慧购物解决方案等所需要的各个子模块中，对于公司有研发积累和实际应用经验的模块（比如客流分析系统等），由公司自行提供，对于公司尚不具备单独实施能力的应用模块，由公司直接向第三方采购或者委托第三方开发，在此基础上完成汇总、集成及实施应用。

公司设立项目采购部，负责项目实施所需设备采购及外包事宜，根据项目施工计划制订采购计划，确保高质廉价的设备及材料按时到货。项目采购部在维护原供应商的同时，及时开发新的供应商，定期了解供应商情况，对供应商进行评价及打分，建立供应商黑白名单，并实地进行供应商的审核及验厂工作，把控采购物品的质量并对采购成本进行有效控制。

### 4、安装外包情况

公司客流分析系统等产品的安装、布线等工作具有用工数量较多、流动性较大、不定期性强等特点，且安装、布线等工作对操作人员的生产经验、生产技能及学历要求均不高，采取外包方式具有管理便捷、用工机动灵活等特点。客流分析系统等产品施工安装需使用信号线、电源线、网络线、桥架、支架等辅助材料，根据承包方是否需要负责辅助材料购置事宜，公司安装外包又可以分为包工包料和包工不包料两种方式。2013年以来，公司安装外包主要采用包工不包料的方式，并根据地域便利性、工程进度等因素选择工程劳务承包方。

### 5、影响经营模式的关键因素

从公司自身来说，公司经营重点在于客流分析系统等产品及服务的研发、市场拓展及后续数据增值服

务，人力、物力和财力主要聚焦于附加值较高的产业链环节，基本不涉及设备、材料的外购加工以及工程具体施工过程。比较优势和核心价值是影响公司经营模式的关键因素之一。

公司经营模式的选择和调整也与发展阶段紧密相关。过去十余年，公司基于自有资源情况，经营重点在于稳步推进客流分析系统等产品的市场占有率，逐步提升公司品牌的知名度和美誉度。目前，公司已经成为商业零售领域客流统计与分析的市场领先者，由于市场领先优势的存在，公司具备了主动调整业务模式的条件。软件和信息技术服务业市场态势瞬息万变，技术更新迭代频繁快速，市场竞争始终存在且不断加剧，作为处在该等行业中的公司来说，为进一步巩固市场地位、增强核心竞争力并实现健康永续发展，在控制风险的前提下，根据市场状况对经营模式做出适当调整具有必要性。

公司客流分析系统等产品及服务主要应用于线下商业实体。目前，线下零售企业均面临着电商等线上销售业态带来的挑战和压力，传统的线下零售企业需要谋求经营模式的转型，结合自身线下服务的优势，寻求线上线下的融合和突破。而从现有情况来看，目前已经布设视频客流分析系统的线下零售企业多为行业内管理意识较强的高端商业零售企业，比如万达地产、龙湖地产、银泰集团、恒隆地产等，部分传统的商业零售企业尚未充分意识到客流数据在商场日常运营中的重要作用，为其建设花费专项支出的主观能动性不强。在该等情况下，如果公司想要进一步拓展产品线的覆盖面，也有必要对经营模式进行适当调整。

此外，互联网行业常见的“基础功能免费+选择性付费”模式也是影响公司经营模式的关键因素之一。互联网行业“免费”模式的核心内容是为客户提供产品及服务体验，尤其是从未使用过公司产品及服务的客户，需要在使用一段时间后才能对客流数据采集及应用的价值有更为直观的认知。

#### 6、公司经营模式报告期内的变化情况及未来变化趋势

报告期内，公司经营模式未发生重大变

### （三）行业发展情况及公司地位

公司主营业务为线下消费行为数据分析，报告期内主要利用视频分析技术为百货商场、购物中心、零售连锁等领域内的客户提供客流量数据统计分析及数据挖掘应用。根据中国证监会《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司所属行业为“I65 软件和信息技术服务业”。

在国家政策、社会需求和产业资金等多方面有力因素的驱动下，软件和信息技术服务业将保持有力增长。随着我国经济转型成效逐步扩大，产业得到新的驱动力量和发展机会。一是高速发展的信息消费，逐渐成为推动我国经济增长的主要因素，不断深入社会经济和社会组织形式，带动数字内容、移动互联网等产业发展，信息平台建设和对接需求大大增加；二是发展空间巨大的新兴科技领域，随着以云计算、移动互联网和大数据代表的技术创新和突破，产业发展方向愈发明显，与传统行业融合不断深化，催生IT系统建设需求。

在客流分析这一细分领域，经过十余年的专注与积累，公司视频客流分析系统在商业零售领域的推广和布局已经取得了不错的成绩，包括万达广场、龙湖天街等百货商场、购物中心和屈臣氏、耐克、苹果等品牌零售连锁店在内的众多知名线下商业实体已经安装了公司视频客流分析系统，使用公司客流量分析产品为其推行精准营销和增强客户购物体验提供支持。目前，公司视频客流分析系统在国内商业零售领域实

施案例已经达到18,900余家，包括900余家百货商场、购物中心和18,000余家零售连锁店，遍布全国340多座城市，市场覆盖面广，市场占有率高。

### 3、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

	2016 年	2015 年	本年比上年增减	2014 年
营业收入	172,961,784.30	135,005,671.87	28.11%	113,037,881.64
归属于上市公司股东的净利润	48,301,363.63	37,157,396.75	29.99%	32,260,281.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	44,680,516.20	35,349,541.89	26.40%	30,229,548.29
经营活动产生的现金流量净额	49,178,419.48	6,310,774.80	679.28%	11,420,360.02
基本每股收益（元/股）	0.64	0.50	28.00%	0.43
稀释每股收益（元/股）	0.64	0.50	28.00%	0.43
加权平均净资产收益率	20.87%	19.79%	1.08%	20.95%
	2016 年末	2015 年末	本年末比上年末增减	2014 年末
资产总额	296,029,285.27	237,657,877.53	24.56%	203,608,580.85
归属于上市公司股东的净资产	255,561,075.78	207,259,712.15	23.30%	170,102,315.40

#### (2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	5,919,113.97	40,398,952.12	49,509,128.58	77,134,589.63
归属于上市公司股东的净利润	-10,635,494.87	14,113,956.38	15,102,886.74	29,720,015.38
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-10,636,194.87	13,689,513.91	14,824,817.77	26,802,379.39
经营活动产生的现金流量净额	-12,773,891.76	17,935,274.31	-14,661,290.63	58,678,327.56

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

### 4、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	19	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	45,678	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
-------------	----	---------------------	--------	-------------------	---	---------------------------	---

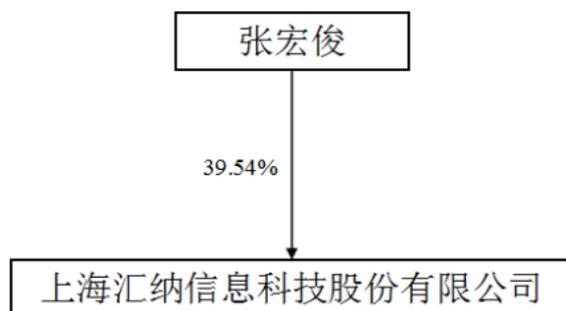
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
张宏俊	境内自然人	39.54%	39,540,000	39,540,000	无	0
上海祥禾泓安股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	12.00%	12,000,000	12,000,000	无	0
天津红杉聚业股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	10.50%	10,500,000	10,500,000	无	0
薛宏伟	境内自然人	3.71%	3,712,500	3,712,500	无	0
刘宁	境内自然人	1.18%	1,181,250	1,181,250	无	0
林治强	境内自然人	0.68%	675,000	675,000	无	0
杨进参	境内自然人	0.68%	675,000	675,000	无	0
郭宏伟	境内自然人	0.68%	675,000	675,000	无	0
刘宁	境内自然人	0.68%	675,000	675,000	无	0
胡小勇	境内自然人	0.68%	675,000	675,000	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东之间不存在关联关系或一致行动人关系。					

## （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



## 三、经营情况讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求 否

2016年，面对快速变化的市场环境，秉承“推动线下智慧购物的科技创新，构建连接实体商业的数据平台”的使命，公司管理团队及全体员工紧密围绕董事会确定的年度经营目标展开各项经营活动，依托公司

在产品、客户保有量、服务方面的核心竞争优势，以及良好的市场声誉，通过持续的技术和产品创新，优化各项业务流程，加强运营成本控制，积极推进商业模式创新探索和未来产业布局，较好的完成了2016年度各项工作任务。2016年12月23日,中国证监会创业板发审委2016年第81次会议审核通过了公司的创业板首发上市申请，公司于2017年2月15日在深证证券交易所创业板成功上市，这是公司发展史上的重要时刻，更是公司发展历程中的全新起点。

报告期内,公司实现了经营业绩持续增长,公司全年实现营业收入17,296.18万元,较上年同期增长28.11%；归属于上市公司股东的净利润4,830.14万元,较上年同期增长29.99%；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润4,468.05万元，较上年同期增长26.40%。

回顾2016年，公司全体同仁齐心协力，锐意进取，取得以下几个方面的成绩：

### 1、主营业务收入持续增长,保持行业领先地位

2016年度，公司主营业务竞争能力进一步增强，持续保持行业领先地位。

报告期内，公司线下实体商业信息数据采集传感器的布局得到进一步拓展，主要产品客流分析系统2016年度销售规模进一步扩大至14,311.24万元，较上年同期增长37.08%。同时，公司在华东区域的销售收入稳步增长，报告期内，华东区域营业收入较上年同期增长47.74%；此外，在华北和西北区域市场，公司营业收入有较大增长，华北和西北区域营业收入较上年同期分别增长96.94%和90.15%。

### 2、持续增加研发投入，数据平台建设稳步推进

公司作为线下实体商业消费者数据采集与分析行业的领先企业，通过不断开展客户行业研究，深入了解客户在客流数据分析、精细化管理及精准营销方面的需求及特点，在视频分析算法、数据采集传感器设计开发、数据平台建设、数据报表开发、数据应用挖掘等方向持续增加研发投入，进一步优化产品及解决方案，以满足客户不断提升的数据采集分析及应用需求。2016年度,公司研发投入2,116.74万元,较上年同期增加27.43%。报告期内，公司获得发明专利授权2项，外观设计专利授权1项，计算机软件著作权8项。截至报告期末，公司已累计获得3项发明专利、27项计算机软件著作权、14项实用新型专利和10项外观设计专利。

2016年，公司继续持续完善优化客流大数据平台建设，拓展商业客户信息系统接入能力和应用开发。公司加快大数据平台的数据资源整合，帮助实体商业整合和利用多渠道数据资源，增强数据平台数据广度和深度，积极开展线上数据整合、政府公开数据资源利用和行业交流，保持大数据平台技术和资源优势；同时，加强数据平台安全管理、隐私保护、数据管理、数据分析和挖掘、数据模型构建和数据应用等方面的研发；增强数据服务能力，开拓和完善数据产品、服务领域，着力改善数据产品使用体验和用户服务，提升商业运营管理效率和绩效改善。

### 3、进一步拓展运营服务网络，提升覆盖面和服务深度

在总部运维管理中心统一领导下，2016年度，公司在全国各大区设立的区域分支机构进一步增加、完善网点布局，加大一线运营维护人员投入。公司运营服务网络已经覆盖全国华东、华北、华南、华中、西南、西北、东北七大片区的主要城市，并配有专业技术见长、行业经验丰富的运营服务团队，截至本报告期末，公司运营服务人员总数占员工总数的比例达到50%。覆盖面广、体系健全、功能齐备的运营服务网

络体系，能够有力保证满足客户对于项目实施和运营服务的要求，提升客户满意度和保持客户黏性的重要保障，也是体现客流分析行业内企业竞争能力强弱的重要影响因素。

#### 4、优化公司治理，提升管理效率

2016年，面对激烈的竞争环境,公司适时进行人员结构调整,对关键岗位的核心考核体系进行进一步优化,完善考核指标,加大人力资源体系建设,优化原有业务领域的人员构成,形成,引进高端人才,促进新业务的快速发展。

报告期内，公司按照上市公司监管要求积极推进各项规范化治理，强化内控建设、三会规范运作。同时，公司持续开展工作流程优化工作，提升管理效率。

## 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
客流分析系统	143,112,394.01	33,547,115.46	76.56%	37.08%	36.53%	0.09%

## 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

说明：公司客流分析系统等产品及服务主要应用于线下商业实体，包括百货商场、购物中心、零售连锁店等。线下商业实体的信息化投资通常会具有较强的年度计划性，信息化建设项目预算及招标等决策程序通常在每年的上半年做出，下半年才能开工建设。再加上春节假期等客观因素的影响，公司多数合同于下半年才能达到收入确认条件，从而导致公司收入和利润上半年较少，下半年较多。公司经营业绩呈现较强的季节性特征。

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

## 6、面临暂停上市和终止上市情况

适用  不适用

## 7、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

#### a. 董事会关于会计政策变更的说明

公司第一届董事会第十四次会议审议通过了《关于公司会计政策调整的议案》。公司根据财政部于2016年12月3日发布的《增值税会计处理规定》（财会[2016]22号）的要求，对相关会计政策进行了调整，具体调整内容及影响金额如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称和金额
(1) 将利润表中的“营业税金及附加”项目调整为“税金及附加”项目。	税金及附加
(2) 将自2016年5月1日起企业经营活动发生的车船使用税、印花税从“管理费用”项目重分类至“税金及附加”项目，2016年5月1日之前发生的税费不予调整。比较数据不予调整。	调增税金及附加本年金额46,824.85元，调减管理费用本年金额46,824.85元。
(3) 将“应交税费”科目下的“应交增值税”、“未交增值税”等明细科目的借方余额从“应交税费”项目重分类至“其他流动资产”项目。比较数据不予调整。	调增其他流动资产期末余额199,582.46元，调增应交税费期末余额199,582.46元。

上述会计政策对本年所有者权益和净利润无影响，是公司根据财政部发布的企业会计准则解释进行的合理变更。

#### b. 公司报告期内，无会计估计变更和核算方法发生更正的事项。

### (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。

上海汇纳信息科技股份有限公司

董事长 张宏俊

2017年3月14日