

公司代码：603039

公司简称：泛微网络

**上海泛微网络科技股份有限公司**  
**2017 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，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

### 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告，2017年度归属于上市公司股东的净利润人民币86,970,596.44元，母公司实现净利润83,336,626.54元。母公司以2017年度净利润83,336,626.54元为基数，提取10%的法定盈余公积金8,333,662.65元，加往年累积的未分配利润230,065,844.83元，减2016年现金股利10,000,500.00元，本次实际可供分配的利润为295,068,308.72元。

公司2017年度利润分配及资本公积转增股本预案为：公司拟以总股本69,269,900股为基数，向股权登记日登记在册的全部股东派发现金红利，每10股派发现金股利1.5元（含税），共计派发现金红利10,390,485.00元；以资本公积金向全体股东每10股转增4.8股，共计转增33,249,552股，本次分配后总股本为102,519,452股。剩余结转至以后年度。

本预案尚需提交公司2017年年度股东大会审议通过后方可实施。

## 二 公司基本情况

### 1 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	泛微网络	603039	泛微网络

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	金戈	周琳
办公地址	上海市闵行区联航路1188弄33号楼	上海市闵行区联航路1188弄

		33号楼
电话	021-68869298-8072	021-68869298-6109
电子信箱	jinge@weaver.com.cn	jolin.zhou@weaver.com.cn

## 2 报告期公司主要业务简介

### （一）报告期内公司主要业务及经营模式说明

报告期内，公司主要从事协同管理和移动办公软件产品的研发、销售及相关技术服务。协同管理和移动办公软件是基于流程管理、门户管理、知识管理、目标计划、任务协作、人力资源、客户管理、项目管理、集成管理等业务模块，让组织内的人、财、物、信息、流程等资源集中于一个全面协同的运营管控体系内进行管理，并让组织内所有应用都可以在移动终端上使用的应用软件。报告期内，公司所经营的协同管理和移动办公软件产品线包含了针对大中小型各类规模组织的全系列协同管理和移动办公软件产品，分别为 e-cology、e-office 和 eteams。

报告期内，公司在经营方面的主要内容包括：公司对智能语音办公助手应用的研发，完善了各种智能办公应用场景；公司整合并优化了移动应用解决方案，全面提升移动应用的通用性及独立性，可为各类组织业务的全面移动化提供了支撑工具；公司实现并完善了基于移动办公 OA 应用交付所需的异构系统集成、办公应用云商店、国际化应用支持、企业级服务总线、统一认证、电子合同、电子发票等功能解决方案，并通过提供建模工具支持用户快速灵活地配置实现各种非标应用场景下的管理需求；公司进一步完善各市场区域的多层次营销服务体系，由九大区域包括 100 多个服务团队提供本地化的服务，巩固及提升覆盖全国所有省区的 2 小时服务圈；针对 SAAS 云端移动办公产品，推出更加广泛的合作伙伴服务体系，加强推广，积极扩大市场影响。

### 1、公司协同管理和移动办公软件产品线

#### （1）面向大中型组织系统移动办公应用的 e-cology 产品

公司提供的 e-cology 产品以组织行为管理为核心，面向组织结构中的各个参与者，通过工作流引擎串联组织内各项工作事务，最终为组织打造基于互联网的、电子一体化的、覆盖全组织的、统一的现代化移动协同办公平台，从而满足用户跨时间、跨区域、跨部门的协同管理要求，打造协同高效的组织管理环境。

e-cology 主要面向广泛的大中型客户群体，强调产品的通用性和模块化，突出模块选择高度灵活、模块之间可集成性良好、模块内部高度封装的产品特性，附加售前咨询、售中实施、售后服务等多重价值环节形成个性化应用实施方案，从而全面覆盖各行业大中型客户多样化需求，低成本、高效、快速响应组织结构和业务流程的动态变化调整。

e-cology 产品用于解决复杂组织的深度应用，因此对系统在稳定性、集成性、扩展性、灵活

性等方面要求都比较高。该产品线的研发，也从多个方面同时拓展：1) 首先是针对本行业前瞻性的技术研发，包括对技术架构的提升优化、对移动应用、智能应用最新前沿成果的运用及场景实现；2) 其次是针对用户深度应用过程中出现的各种复杂场景（包括各种类型的集成应用），提供普适的可复制的解决方案，进而打造基于用户信息化应用生态的产品形态；3) 此外，通过提供灵活的可视化的系统配置工具，让系统实施人员及系统维护人员能够在非代码的环境下迅速处理各种非标的应用，提升系统应用的灵活性，从而实现系统的广泛应用及快速部署。

### (2) 面向中小型组织标准化移动办公应用的 e-office 产品

公司提供的 e-office 产品是高度产品化的协同移动办公软件，面向中小型客户，主要包括知识类管理、流程协助类管理、行政类管理等三大类 29 个功能模块，帮助组织在较低投入成本的基础上，迅速提升管理和信息化应用水平，充分实现规范管理、加强管控、提升沟通、提高工作效率的应用目标。e-office 针对中小型客户需求特点，实行通用化的产品设计，在覆盖组织协同管理核心需求的基础上，突出性价比高、简单易用、方便维护的产品特性，基本无需实施和培训即可实现快速应用，在功能上全面普及网络办公、实现对组织人员事务的统一有效管理、加强信息共享和人员沟通，从而在短期内有效提升组织的办公效率和管理水平。

### (3) 基于 SAAS 云架构的移动办公云服务 eteams 产品

泛微移动办公云服务平台 (eteams)，是公司结合移动互联技术、云技术和社交应用技术开发的新产品。eteams 由云端部署及运营，所有用户均通过登录统一的云端入口进行日常办公协助操作，不需要购置服务器硬件及配备系统管理员，适合管理需求复杂程度不高的组织。主要的功能应用如下：目标管理、任务协作、工作日报、文档共享、客户管理、流程审批、企业微信、移动考勤、语音指令、日程管理、绩效报告、自定义模块等。此产品主要通过收取年度服务费的方式获得收入，其营销及服务模式均以互联网在线的方式为主。

## 2、公司协同管理和移动办公软件业务主要经营模式

### 采购模式

报告期内，在采购内容方面，公司的主营业务为自主开发的软件产品销售和技术开发服务，对上游原材料的需求很少，主要是产品实施服务过程中代客户采购的 USB-Key、服务器、网络设备、PC 电脑等电子设备或数据库软件、操作系统等第三方软件。

报告期内，在采购流程方面，公司主要采取以销定采的模式，根据具体合同的约定或在服务实施过程中客户的具体需求，由商务管理部门明确采购需求，包括采购清单、品牌、数量等，再由商务管理部门按照采购清单和预算要求逐笔下达采购订单，根据客户的实际需求和费用范围选

择相应的厂商和设备，综合考虑价格、服务等因素评估选择供应商。

此外，对于业务开展过程中需求量较大的电子设备，如 USB-KEY 等，公司会定期批量采购并形成一定的库存储备。

## 销售模式

报告期内，公司通过直销和渠道分销两种模式实现公司产品的全国范围覆盖，根据公司的战略布局和产品特点选择合适的销售方式。

公司主要产品与销售模式之间的对应关系如下：

销售模式	e-office	e-cology	eteams
直销模式	●	●	●
渠道分销模式	●		

### (1) 直销模式

直销模式是指公司直接与最终客户进行签约，并通过各区域机构完成软件产品交付以及提供服务，大中型企事业客户以 e-cology 产品的销售开发为主，中小型企事业单位等细分市场，以 e-office（线下部署）、eteams（云端租用）为主的销售模式。直销模式是各条产品线普遍采用的销售方式，也是公司主要的销售方式。

### (2) 分销模式

分销模式是指公司通过在各区域发展一定数量的本地化经销商，进行 e-office 系列产品销售的业务模式。由于 e-office 产品具有标准化、通用化、易用性的特点，无需针对不同客户进行个性化设计及二次开发，更适用于起步级和应用级协同管理需求，因此在渠道分销模式下，公司主要定位于小型企事业单位客户。公司通过分销方式发生的业务在公司整体业务体量中占比较小，且仅用于 e-office 产品线。

## 服务模式

报告期内，公司在全国拥有百余个服务网点，包括区域服务中心和区域授权业务运营中心，每个中心均配备技术服务人员，在售前、售中、售后各个环节直接接触最终客户，快速响应并提供现场服务。公司总部采用电话支持、在线远程服务、邮件服务、客户交流会等多种方式提供服务支持。

公司在全国各地设立服务网点主要是为了满足客户多元化的需求，深入客户所在地负责相关区域内客户需求调研、客户需求沟通、客户培训、使用支持、售后服务等。公司直销产品通常情况下需要针对不同客户的个性化需求，通过软件系统参数配置或者定制化部署等项目实施工作来实现客户的管理需求。为准确地了解客户多元化需求，公司通常需要快速响应并深入客户所在地

提供现场服务。

### 3、报告期内公司对外投资企业简介

报告期内，公司通过自有资金以及控股子公司点甲创投，以现金支付的方式投资上海 CA，增资后合计持有其 27.25% 的股份，交易价格 18,402.55 万元。公司此次投资参股上海 CA，双方拟在身份认证、电子签名、电子印章和电子合同管理及业务渠道拓展上进行深度合作，实现双赢。本次交易有助于进一步完善上市公司在身份认证、电子签名、电子印章和电子合同等领域的布局，有助于进一步拓展标的公司的业务区域及产品应用范围，双方优势互补，具有协同效应。

上海 CA 是国内优秀的信息安全解决方案提供商，其主要业务包括电子认证产品及服务、安全产品软件销售、安全集成及运维服务。在电子认证领域，上海 CA 是国内首批获得工信部电子认证服务资质、国密局电子认证服务使用密码许可证、国密局电子政务电子认证服务资质和国际 WebTrust 的认证机构，已经形成了相对完善的电子认证产品体系，不仅为用户提供网络信任综合解决方案，而且在国资系统、建设领域、商用密码领域和涉密领域开展了应用开发集成业务。2016 年公司营业收入达到 12,299.83 万元，同比增长 176.78%，其中电子服务和认证产品实现收入 8,393.76 万元，占比 68.24%。

本次投资完成后，双方在业务上具有较强的协同性，具体体现在：

1、数字证书作为网络世界中的身份证件，可实现组织、个人及网络设备的可信网络身份认证、信息传输加密和可靠的电子签名。上海 CA 作为权威的 CA 机构，发放的数字证书和由此产生的电子签名具备公信力及法律效力；在数字证书管理系统领域，上海 CA 亦具备完整的产品及解决方案。

因此，上海 CA 可以与上市公司主要产品协同管理软件实现在用户身份认证、关键业务操作点电子签名等领域进行业务合作，具体合作模式如下：

#### （1）协同管理软件用户身份认证

随着信息技术和网络技术的迅猛发展，企事业单位内部的应用系统越来越多，如财务系统、协同管理软件系统、决策支持系统、生产调度系统、劳资管理系统、设备管理系统、客户关系管理系统和网站发布系统等。

目前以上系统的默认的用户认证方式大都是基于用户名和密码，企事业单位存在由于用户名和密码泄露、被攻击而导致的用户认证失效的风险，这将对企事业单位的信息安全带来极大的挑战。

针对于上述情况，企事业单位有建立一套可以服务于所有应用系统的、基于数字证书的更可靠且具备法律效力的用户身份认证体系。

上市公司的主要产品协同管理软件是在一般企事业单位内部应用范围和用户数量最多的软件

系统之一，大量越来越重视信息系统安全的客户单位，有意向在协同管理软件中实现基于数字证书的用户身份认证。

结合上海 CA 的数字证书产品和解决方案，上市公司可以面向有如上需求的客户推出数字证书认证解决方案，在增加上市公司产品附加值的同时，亦可为上海 CA 带来数字证书发放及技术服务方面的收入。

## （2）关键业务操作点的数字签名

近年来，得益于国家对网络安全的宣传和引导，企事业单位的网络安全意识也在不断增强，如何实现信息系统关键操作的安全、可信和法律效力也越来越得到各单位的重视。

泛微网络紧紧把握市场需求，在坚持以提高客户管理效率需求为导向，在不断拓展协同管理软件系统应用领域的同时，亦关注在系统应用中各关键操作点（比如：重大的事项审批、合同审核、对外付款、对内的重要通知、对外的申明发布等）操作的安全、可信和法律效力。

根据《电子签名法》的规定，由依法设立的 CA 机构颁发的数字证书可以产生合法有效的电子签名，通过在协同管理软件系统各关键操作点引入电子签名，可以确保关键点操作的安全、可信和法律效力。

结合上海 CA 的数字证书产品和解决方案，上市公司可以面向客户单位推出和协同管理软件系统无缝衔接的电子签名解决方案，在增加上市公司产品附加值的同时，亦可为上海 CA 带来数字证书发放及技术服务方面的收入。

2、双方下游客户重合度高，上市公司凭借其强大的营销服务体系、合作伙伴体系可帮助上海 CA 拓展业务区域及产品应用领域。

## （1）拓展业务区域

从客户的性质属性上看，上海 CA 的客户主要为政府单位、金融机构及中大型的企事业单位，与上市公司主要产品协同管理软件下游客户基本重合。

从客户的地域属性上看，上海 CA 业务区域主要集中在上海及周边地区，上市公司在全国范围内拥有 100 多家区域运营机构为客户提供便捷的本地化服务，可凭借其全国范围内的营销及服务体系，为上海 CA 在上海地区以外的全国广大地区拓展业务提供便利。

## （2）拓展应用领域

除政府主导的涉及数字证书的政企互联项目外，目前上海 CA 的主要应用领域为招投标系统、医疗单位信息系统、金融信息系统等专项业务系统。

随着信息化进程的加快及网络安全上升为国家战略，数字证书在解决网络信任需求方面的优

势已被越来越多的企事业单位和通用应用系统认可，在各通用系统中实现基于数字证书的身份认证和电子签名正在成为趋势。

上市公司成立 17 年以来，与大量从事财务系统、ERP、客户资源管理系统、人力资源系统、报表与决策支持系统等领域的通用软件厂商建立了良好的合作伙伴关系，这些可以为上海 CA 的数字证书拓展在通用应用系统的应用提供便利。

## （二）行业情况说明

### 1、报告期内的行业情况说明

公司所处行业为软件及信息服务业，行业的主管部门是工信部。根据工信部提供的《2017 年软件业经济运行情况》报告显示，报告期内我国软件和信息技术服务业继续呈现稳中向好运行态势，收入和效益同步加快增长，出口有所恢复，吸纳就业人数平稳增加，创新能力不断提升，产业结构持续调整优化，服务和支撑保障能力显著增强。

#### 一、总体运行情况

软件业务收入加快增长。2017 年，全国软件和信息技术服务业完成软件业务收入 5.5 万亿元，比上年增长 13.9%，增速同比提高 0.8 个百分点。从全年增长情况看，走势基本平稳。

全行业利润增长快于收入增长。2017 年，全行业实现利润总额 7020 亿元，比上年增长 15.8%，比 2016 年提高 2.1 个百分点，高出收入增速 1.9 个百分点。分季度来看，一至四季度利润总额增速分别为 9.6%、14.2%、15.6%和 21.2%，呈逐步上升态势。

企业研发投入不断增强，创新能力逐步提升。对重点软件企业的监测显示，全年企业研发投入强度接近 11%。

#### 二、分领域运行情况

软件和信息技术服务业结构继续调整，产业生态链不断完善，为制造强国和网络强国建设提供重要支撑和保障。

信息技术服务产业继续向服务化、云化演进。2017 年，全行业实现信息技术服务收入 2.9 万亿元，比上年增长 16.8%，增速高出全行业平均水平 2.9 个百分点，占全行业收入比重为 53.3%。其中，云计算相关的运营服务（包括在线软件运营服务、平台运营服务、基础设施运营服务等在内的信息技术服务）收入超过 8 千亿元，比上年增长 16.5%。

软件产品平稳增长，支撑保障能力显著增强。2017 年，全行业实现软件产品收入 1.7 万亿元，比上年增长 11.9%，占全行业收入比重为 31.3%。其中，信息安全和工业软件产品收入均超过 1 千亿元，分别增长 14%和 19.9%。随着核心关键技术的突破，软件产业正向构筑有力的产业基础、



推进信息系统安全可控、驱动工业智能化等方向迈进。

### 三、分地区运行情况

东部地区稳步发展，中西部地区软件业加快增长。2017年，东部地区完成软件业务收入4.4万亿元，同比增长13.8%，占全国软件业的比重为79.2%，比上年下降0.1个百分点；中部和西部地区完成软件业务收入分别为2497亿元和6187亿元，分别增长15.9%和17.3%，占全国软件业的比重为4.5%和11.2%，比上年分别提高0.1和0.3个百分点；东北地区完成软件业务收入2778亿元，增长7.1%，占全国软件业的比重为5.1%，同比下降0.3个百分点。

主要软件大省保持平稳发展，部分中西部省市快速增长。总量居前5名的广东、江苏、北京、山东、浙江共完成软件业务收入3.5万亿元，占全国软件业比重的64%，分别增长14.2%、12.6%、12.2%、14.3%和20.1%。部分中西部省市增长较快，如西部的陕西增长超过20%，云南、青海增长达40%，中部的安徽增长达30%。

中心城市保持集聚发展态势，质量效益领先全国。全国15个副省级中心城市实现软件业务收入3万亿元，比上年增长14.3%，增速高出全国平均水平0.4个百分点，占全国软件业的比重为55.2%，比上年回落0.3个百分点；实现利润总额4469亿元，增长19.1%，高出全国平均水平3.3个百分点，占全国比重的63.7%。全国软件业务收入达到千亿元的中心城市和直辖市共15个，合计实现软件业务收入4.3万亿，占全国的比重达到78%。

报告期内，尚未有权威部门统计国内协同管理和移动办公软件的市场容量，中国软件行业协会也未发布协同管理和移动办公软件细分行业的具体数据。一方面，协同管理和移动办公软件应用领域广泛，服务对象包括各行业不同规模的企事业单位和各级政府机构；另一方面，协同管理和移动办公软件不同于一般专业化工具应用软件，行业内企业数量多且分散，市场集中度不高。然而随着用户的协同管理需求日益复杂，用户对厂商的品牌信誉、服务能力、需求梳理能力、行业成功经验的要求越来越高，少数全国知名厂商，如泛微公司和其主要竞争厂商，未来将进一步提高市场占有率，整体市场集中度也将持续提升。

## 2、行业竞争格局和发展趋势

### 1) 协同管理和移动办公软件产品竞争格局

协同管理和移动办公软件市场近年来发展较快，但行业整体竞争格局较为分散，市场集中度较低。目前我国从事协同管理和移动办公软件行业的厂商较多，但大多数厂商规模不大。目前，协同管理和移动办公软件市场已基本形成包括产品主导型厂商、项目定制型厂商以及SAAS服务型厂商在内的竞争格局。

厂商类型	特点
产品主导型厂商	1、少数规模较大的领导厂商，综合实力强；2、以标准化、通用化的成熟软件产品实施服务交付为主，规模化程度很高；3、跨区域经营，覆盖范围很广，具有较完善的全国性服务网络，业务快速扩张。
项目定制型厂商	1、以项目定制化开发为主，单个项目收费较高，规模化程度低。2、早期很多小厂商基于中间件平台进行定制化开发，系统拓展性和移植性能受限
SAAS 服务型厂商	1、通过 SAAS 方式提供标准化轻量级的应用，用户的一次性投入较低，同时降低了用户的应用门槛，用户能够快速上线，因此市场推广速度快，业务增长速度也较快；2、标准系统对于用户复杂的深度应用需求处理能力相对较弱；3、由于收费较低，目前阶段厂商收入水平和盈利能力相对较低。

随着协同管理和移动办公软件市场的竞争日趋激烈，少数全国性厂商凭借产品研发、品牌建设、运营体系构建等方面的先发优势取得了一定的领先地位，未来将进一步提高市场占有率，扩大领先优势。另一方面，区域性小型厂商将在竞争中逐渐被淘汰，市场集中度将持续提升。

## 2) 协同管理和移动办公软件行业发展趋势

### (1) 协同管理和移动办公软件的潜在市场需求不断增加

由于协同管理需求源于组织管理的内在要求，只要有企业、事业、政府机构等社会性组织的存在，就需要对资源进行有序协调，建立实时、动态、开放的协同运营体系，因此，协同管理和移动办公软件几乎可以应用于所有行业领域。

另外，不同类型及规模的组织对协同管理和移动办公软件有着不同的需求，组织通过信息化建设来提高管理效率和规范化程度逐步成为提升组织核心竞争力的重要途径。因此，随着各类组织的个性化深度需求不断凸显、协同管理和移动办公软件功能的专业化程度提高、以及国内信息化建设不断推进，协同管理的需求被逐步激发，市场容量不断增加。

### (2) 具有领先优势的全国性厂商将不断提升市场占有率

随着市场竞争的日趋激烈，市场开始向一些全国性知名厂商聚集。由于用户的协同管理需求日益复杂，对厂商的技术水平、产品质量、综合服务能力要求越来越高，客户不仅考核协同管理厂商的品牌信誉和服务能力，而且看重其行业成功经验。因此，一些规模小、竞争力较弱的厂商将面临被市场淘汰的风险。而少数全国性知名厂商凭借长期的市场开拓、持续的研发投入和大量案例实施经验的积累，其未来市场份额将进一步拓宽，协同管理和移动办公软件行业将逐步呈现集中化趋势。

### (3) 完善的多层次分布式运营体系成为协同管理和移动办公软件厂商的重要竞争力

基于协同管理和移动办公软件行业用户需求多元化的特性，以及行业整体服务化的发展趋势，

协同管理和移动办公软件厂商需要在售前、售中、售后各个环节直接接触最终用户，具备快速响应并提供现场服务的能力。因此，运营体系的覆盖广度和本地化程度，成为协同管理和移动办公软件厂商的重要竞争力。

(4) 以 SaaS (Software-as-a-service) 云计算和移动应用为代表的新模式应用为协同管理和移动办公软件行业的发展带来了广阔的前景

随着软件服务化进程不断加快，原有软件产品开发、部署、运行和服务模式正在改变，软件商业模式面临重大创新和调整，其中 SaaS 云计算和移动应用为代表的模式，注重按照用户需求动态提供计算资源、存储资源、数据资源、软件应用等服务，逐步成为软件服务的主要模式。

1>SaaS 云计算是基于互联网提供软件服务的软件应用模式。在传统的模式模式中，软件产品交付给客户后在客户内部 IT 系统中安装、实施、运营及维护。而在 SaaS 云计算模式中，组织信息化所需要的所有网络基础设施及软件、硬件运作平台将由 SaaS 服务提供商负责搭建，客户无需购买软硬件、建设机房、招聘 IT 人员，即可通过互联网使用信息系统。

以 SaaS 云计算模式提供的协同管理和移动办公软件将会有效降低组织的运营成本、提高组织的工作效率。客户可以根据自身的实际情况在线订购模块和 License，并且随着组织的发展、规模的变化，随时调整对产品的需求。除此之外，客户可以以相对低廉的“月费或年费”方式在线使用协同管理和移动办公软件服务，避免了最终用户的服务器硬件、网络安全设备和软件升级维护的支出。因此，基于 SaaS 云计算模式的产品和服务将是未来管理软件的重要发展方向。

2> 随着移动互联网时代的到来，移动应用成为协同管理软件未来发展的必然趋势。移动协同办公，更侧重移动办公与协作，整合了移动无线技术，通过提供协同办公、即时通讯、电子邮件等在线办公支持服务，为组织办公环境进行全面的完善，有利于提高组织协作效率、降低沟通成本。移动协同办公的优势在于让用户能够随时随地快速掌握组织的情况，信息可进行双向传递，其系统集成移动通信功能保证组织信息能及时接收，实现移动办公，使组织工作效率得到大幅度的提升。3>随着语音识别、指令交互、搜索引擎、深度学习等人工智能基础技术逐步成熟完善，协同管理及移动办公软件领域将向智能化应用方向逐步发展过度。用户通过自然语言的语音输入指令方式使用软件系统，可以绕开系统的学习应用门槛，进一步优化和改善使用体验和使用效率；同时通过对历史数据的深度学习，系统自身创造更多的信息增值。继互联网浪潮和移动互联网浪潮之后，人工智能技术的发展应用将再次对本行业发展带来重要机遇。协同管理及移动办公软件在提升应用层次的同时，也扩大用户的应用范围。

### 3 公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2017年	2016年	本年比上年 增减(%)	2015年
总资产	1,310,890,692.14	746,704,567.86	75.56	581,765,640.52
营业收入	704,217,665.37	461,305,048.45	52.66	316,922,106.78
归属于上市公司股东的净利润	86,970,596.44	65,219,392.42	33.35	50,396,025.38
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	66,016,564.98	51,491,080.18	28.21	43,207,938.01
归属于上市公司股东的净资产	592,590,504.43	294,963,521.41	100.90	229,744,128.99
经营活动产生的现金流量净额	156,566,376.99	122,819,225.90	27.48	101,674,157.12
基本每股收益（元/股）	1.33	1.30	2.31	1.01
稀释每股收益（元/股）	1.31	1.30	0.77	1.01
加权平均净资产收益率（%）	16.44	24.86	减少8.42个百分点	24.64

#### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	107,222,244.05	175,754,818.40	165,404,922.91	255,835,680.01
归属于上市公司股东的净利润	11,576,642.17	16,349,519.76	20,870,814.26	38,173,620.25
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	8,845,807.77	10,814,578.67	18,837,439.01	27,518,739.53
经营活动产生的现金流量净额	-21,960,570.08	46,603,905.60	50,633,231.63	81,289,809.84

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

#### 4 股本及股东情况

##### 4.1 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

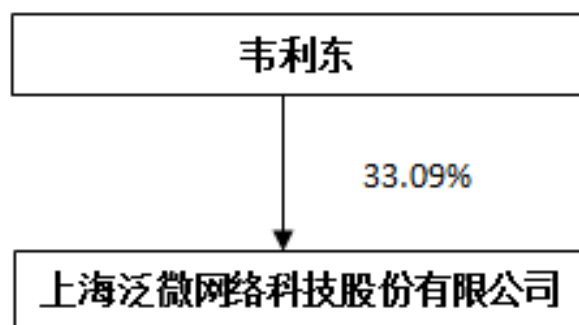
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）		6,158					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）		5,419					
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0					
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0					
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有限售 条件的股份 数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股 份 状 态	数 量	
韦利东	0	22,920,000	33.09	22,920,000	无	0	境内 自然 人
韦锦坤	0	16,790,000	24.24	16,790,000	无	0	境内 自然 人
华软创业投资无锡合 伙企业（有限合伙）	0	4,095,000	5.91	4,095,000	无	0	境内 非国 有法 人
上海锐合创业投资中 心（有限合伙）	0	2,500,000	3.61	2,500,000	无	0	境内 非国 有法 人
陈颖翱	2,211,977	2,211,977	3.19	0	无	0	境内 自然 人
南京苏和企业管理咨询 中心（有限合伙）	0	1,500,000	2.17	1,500,000	无	0	境内 非国 有法 人
夏元奇	1,420,000	1,420,000	2.05	0	无	0	境内 自然 人
上海亘元创业投资有 限公司	0	1,250,000	1.80	1,250,000	质 押	1,250,000	境内 非国 有法 人

华软创业投资宜兴合伙企业（有限合伙）	0	945,000	1.36	945,000	无	0	境内非国有法人
黄闻革	400,000	400,000	0.58	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	公司无优先股						

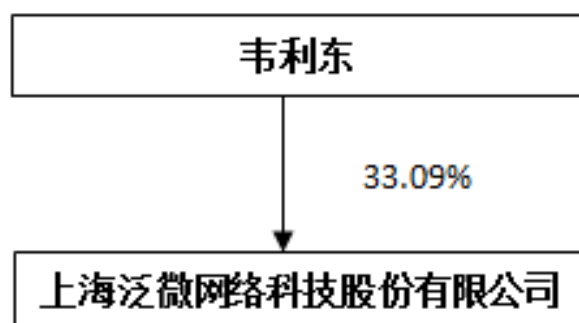
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

### 三 经营情况讨论与分析

#### 1 报告期内主要经营情况

报告期内，公司继续以推动各类组织的“协同办公、移动办公、智能办公、安全办公”为公司核心使命，以“智能化、平台化、全程电子化”为战略导向持续提升优化产品和各行业解决方案，同时进一步建设和布局市场营销和服务网络；公司加强技术服务环节，维护、巩固和发展市场开拓的成果，积极主动的服务和影响客户，完成项目成果交付，为增强公司发展动力，系统、稳定、深入地持续推进各项工作。2017 年度公司积极努力完成各项经济指标的计划目标，呈现稳步健康发展的态势。

2017 年度，公司共实现营业收入 70,421.77 万元，比上年同期增加 52.66%；实现归属于母公司所有者的净利润为 8,697.06 万元，比上年同期增加 33.35%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 6,601.66 万元，同比增长 28.21%；经营活动产生的现金流净额 15,656.64 万元，同比增长 27.48%；净资产收益率 16.44%。每股收益为 1.33 元，比上年同期增加 2.48%，总体呈现稳步较快增长态势。期末所有者权益总额为 62,299.88 万元，比年初增加 29,657.16 万元。

#### 2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

#### 3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

#### 4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

#### 5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

#### 6 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。

适用 不适用

公司将上海田亩信息技术有限公司、上海点甲创业投资有限公司、上海九翊软件科技有限公司和上海泛微软件有限公司 4 家子公司纳入本期合并财务报表范围。