

证券代码：300609

证券简称：汇纳科技

公告编号：2018-021

上海汇纳信息科技股份有限公司

2017 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。

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：公司本年度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 100,902,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.50 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，始终致力于线下实体商业消费行为数据的采集分析，也即通过客流分析系统等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。

公司的主要产品为客流分析系统。该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，此外还设有产品研发中心、大数据服务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、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，公司推出智慧购物、智慧门店等系统集成项目，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、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化

（三）行业发展情况及公司地位

1、行业发展情况

自阿里巴巴董事局主席马云先生2016年10月提出新零售理念之后，新零售在2017年迅速在零售业界形成共识并被大量付诸实践。马云先生在对新零售理念进行解释时，用了四个关键词“线上线下的深度结合、现代物流、大数据、云计算”。其中，大数据是被认为新零售变革的基础和核心，因为大数据平台是整个新零售生态的大脑，是服务决策的关键所在。国务院办公厅2016年11月出台了《关于推动实体零售创新转型的意见》中，就明确提出加强大数据技术在实体零售行业中的应用。

其实，大数据对零售行业的助推作用已经在线上零售领域得到成功的验证。由于网上零售存在天然的浏览痕迹，其消费者行为数据十分丰富，基于此的数据采集手段也已经较为成熟。根据线上数据的挖掘和分析，进行个性化的推送，已经开始在众多互联网公司中应用起来。而从线下零售的角度来看，一方面，相比于线上数据直观易得，由于线下消费行为更加多样、复杂、广泛，通常需要经由各类“传感器”才能完成采集，这些“传感器”包括客流分析系统、Wi-Fi 定位系统、POS机系统以及停车场出入口的车辆识别系统等；另一方面，如以当前网络零售销售额在社会消费零售额中的占比来看，至少80%的消费行为是在线下完成，无疑线下数据量的规模更大且内涵更为丰富。

据中商产业研究院发布的《2018-2023年中国大数据行业发展前景及投资机会研究报告》数据显示，2017年中国大数据行业市场规模为3615亿元。随着一系列政策的出台，大数据国家战略正在加速落地，大数据行业将持续增长，预计2018年中国大数据行业市场规模将近6000亿元。

可以预见的是，实体零售行业大数据应用市场作为大数据产业的重要组成部分，同时实体零售大数据作为新零售变革的重要基础和核心资源，将会迎来广阔的发展空间和良好的发展前景。

2、公司地位

公司自成立之初就涉足实体零售行业消费行为数据的采集和分析。经过十余年的专注与积累，公司视频客流分析系统在实体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实体零售领域市场覆盖面广，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

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	203,126,008.92	172,961,784.30	17.44%	135,005,671.87
归属于上市公司股东的净利润	59,101,738.37	48,301,363.63	22.36%	37,157,396.75
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	54,911,106.28	44,680,516.20	22.90%	35,349,541.89
经营活动产生的现金流量净额	50,226,967.92	49,178,419.48	2.13%	6,310,774.80
基本每股收益（元/股）	0.6157	0.6440	-4.39%	0.4954
稀释每股收益（元/股）	0.6157	0.6440	-4.39%	0.4954
加权平均净资产收益率	13.98%	20.87%	-6.89%	19.79%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	547,341,772.08	296,029,285.27	84.89%	237,657,877.53
归属于上市公司股东的净资产	472,228,716.08	255,561,075.78	84.78%	207,259,712.15

（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	15,212,601.21	46,698,696.66	59,955,350.83	81,259,360.22
归属于上市公司股东的净利润	-2,363,697.61	13,304,308.63	22,062,966.14	26,098,161.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,869,569.92	12,899,700.62	21,888,592.25	22,992,383.33
经营活动产生的现金流量净额	-3,556,463.59	14,095,017.49	16,225,198.31	23,463,215.71

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	14,416	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	13,693	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	39.19%	39,540,000	39,540,000	质押	8,352,500	
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	11.89%	12,000,000	12,000,000			
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	10.41%	10,500,000	10,500,000			

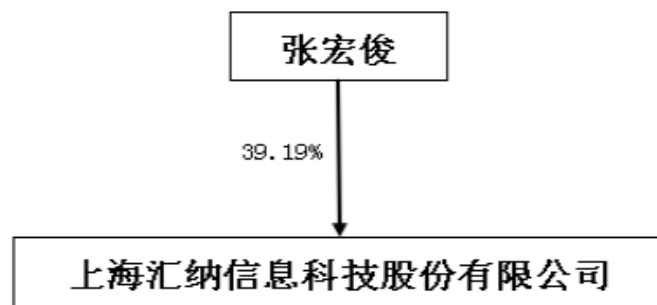
薛宏伟	境内自然人	3.68%	3,712,500	3,712,500		
刘宁 (3617)	境内自然人	1.17%	1,181,250	1,181,250		
林治强	境内自然人	0.67%	675,000	675,000		
杨进参	境内自然人	0.67%	675,000	675,000	质押	220,000
郭宏伟	境内自然人	0.67%	675,000	675,000		
刘宁	境内自然人	0.67%	675,000	675,000		
胡小勇	境内自然人	0.67%	675,000	675,000	质押	180,000
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东之间不存在关联关系或一致行动人关系。				

(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



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

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

2017年，公司股票成功登陆深圳证券交易所创业板，标志着公司发展站上了新高度，开启了新征程。

公司管理团队及全体员工，以成功上市为契机，紧紧围绕董事会确定的年度经营目标，不断加大技术和产品研发投入，推进大数据平台建设和数据服务方式推广，加强品牌价值传播和市场营销，拓展运维服

务网络建设，强化内部管理效能提升，较好的完成了各项工作任务。

2017年，公司实现营业收入203,126,008.92元，同比增长17.44%；实现归属于上市公司股东的净利润59,101,738.37元，同比增长22.36%；实现基本每股收益0.6157元/股。截至2017年末，公司总资产547,341,772.08元，同比增长84.89%；归属于上市公司股东的净资产472,228,716.08元，同比增长84.78%。

具体来看，公司主要经营工作完成如下：

1、加大技术创新和产品研发，不断提升产品和服务竞争力

公司注重技术创新和产品研发，每年持续增加研发投入，研发投入占营业收入的比重一直维持高位。2017年，公司研发投入金额为2665.82万元，占营业收入的比重为13.12%。2017年，公司新申请发明专利7项，新授权发明专利3项。

2017年，公司持续优化“汇客云”大数据平台的相关基础架构，以提升安全性、拓展性和可维护性，增加第三方数据导入、导出接口，为公司业务的快速发展与数据服务产品的持续创新提供更有力的平台技术支持。

加大新传感器的开发和原有传感器的升级，对现有的客流分析系统进行优化，新增顾客关注度分析、顾客属性分析等新功能，并升级探针设备、客流统计设备等采集设备，做到产品的不断迭代更新，实现更高质量、更多维度的数据采集。

全新打造“知客易”智慧店铺运营分析系统，实现了对顾客、店员、环境等信息的数字化采集与分析，推进试点测试工作，为后续全面推广打下坚实基础。

密切跟踪技术前沿，优化完善现有客流分析算法，积极开展斜照行人检测、人脸识别、立体视觉技术等前沿技术的研究合作，致力于将目前相对成熟的新技术应用到线下消费场景，推动线下实体商业科技创新。

2、推动大数据平台建设，完善SaaS数据服务平台产品和服务

强化平台数据能力建设，融合线上线下数据资源，立足打造面向实体商业的数据资源中心，建立商场及客群标签库、传感器位置信息库等，搭建包括商圈居住人口、交通、消费水平等基本信息的商业信息库，构建适用于实体商业的数据体系和架构。

积极挖掘客户需求和拓展数据应用场景，不断完善数据产品和服务，推出智慧客流、智慧客群、智慧经营、智慧营销等产品方案，以及业态分析、楼层分析、店铺分析等服务，为公司智慧购物、智慧门店解决方案提供支撑。

3、抓住线下实体商业经营痛点，优化智慧购物、智慧门店解决方案

2017年，针对线下实体商业在经营中的痛点，公司整合内部资源，组建了商业地产应用事业部和零售应用事业部，加强行业聚焦，进一步增强公司产品和服务的针对性和有效性。

商业地产应用事业部进一步优化了智慧购物解决方案，围绕“人、货、场”三个实体商业基本要素，充分发挥公司在技术、产品和资源的集中差异化优势，有针对性的推出了智能客流、智能电子屏、智能商圈等细化解决方案。智能客流解决方案可以帮助运营者清楚的了解顾客游览路线、位置分布等信息，帮助

实体商业改进经营管理；智能电子屏、智能商圈解决方案分别借助商场智能电子导视系统、智慧商圈APP系统来实现与顾客进行交互，提升消费者购物体验，提高商场营业额。

零售应用事业部针对零售连锁品牌的行业需求，深度打造整体智慧门店解决方案，提供从实体门店的数据采集、数据管理，到大数据应用的完整闭环系统。结合人工智能、物联网、大数据等前沿科技，提供原先难以感知到的过店和进店客流、品类热度、顾客属性、商品关注、店员服务等盲区数据，为品牌商创造高质量、多维度、全渠道数据服务。同时，依托公司在零售领域十余年的经验，为品牌商提供商圈洞察和行业对标服务，助力品牌不断优化经营。

4、加强营销拓展，巩固市场领先地位

2017年，公司进一步加强了市场开拓力度，对营销体系进行了调整完善，组建了华东、华南、华北、北方四大区，实现了营销资源和能力的进一步整合、提升。针对不同类型客户的诉求差异，有针对性的优化调整了销售策略。抓住华中、华南及西南等地区商业快速发展的契机，加强重点区域营销力度。2017年度新签合同金额同比去年有一定幅度增长，新增客户数量不断增加，公司市场领先地位进一步巩固。

5、全面开展宣传推广，加快品牌价值传播

2017年，公司持续加大品牌宣传和价值传播，利用权威媒体配合自媒体等传播手段，稳步提升品牌美誉度，并取得成效，公司“WINNER”品牌被授予“上海市著名商标”和“上海市名牌”称号。通过参加行业各类展览、会议，开展行业资讯交流系列活动等方式，增强与目标客户的深度沟通，洞察客户需求，传播公司产品和服务价值。2017年公司被相关机构评授予“中国商业地产杰出服务机构”、“2017年度最具商业影响力奖”，为公司开展市场营销活动夯实了基础。

6、加强运营体系建设，进一步提升线上数据服务、线下实体店系统建设能力和服务水平

2017年，公司针对线下零售数据分析业务线上数据服务和线下实施运维护的特点，调整了运营服务组织体系，建立了汇客云SaaS数据服务运维团队以支持不断发展的数据服务业务，并优化了运营管理流程。

公司进一步完善全国运营服务网络建设，运营服务网络已覆盖全国，对北京、沈阳、成都、西安、南京、深圳、武汉、上海等分公司及其下属服务部进行了扩建，建立本地化程度高、技术力量强的覆盖全国的服务队伍。

加强运维人员培训工作，公司人力资源部门与运营管理中心建立了整套的培训体系，提升运营服务人员的技术能力和服务水平。

公司通过报告期间内运营体系的建设，公司的系统建设能力和SLA服务响应水平得到了很好的提升。

7、建立长效激励机制，实施2017年限制性股票激励计划

2017年，为了进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司中高级管理人员和核心技术（业务）骨干的积极性，公司适时推出了2017年限制性股票激励计划，并实施完成了此次激励计划首次授予登记。首次授予激励对象64名，授予股票数量为90.2万股。

8、加强内部控制及各项管理工作，不断提升内部管理效能

2017年公司强化内控建设，启动“内控提升项目”。通过完善管理流程和制度、设置关键控制点等手段，在公司范围内建立全方位过程控制体系，更好地防范公司经营风险和监管业务运行情况。

加强人才队伍建设，做到“外部开放引进”和“内部优化建设”相结合，着手进行企业内部的人才发展及职业发展通道建设，保障公司业务快速发展的人才需求。加强雇主品牌建设，推进企业文化落地建设。

严格按照法律法规要求，做好募集资金的管理工作，做到专款专用；加强资金管理，通过闲置资金管理投资，提高资金使用效率，降低财务费用；做好高新技术企业税收优惠和财政支持的争取工作，增加公司收益。

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	175,001,831.20	133,495,474.36	76.28%	22.28%	23.73%	-0.28%

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

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

1、财政部于2017年5月10日发布了《关于印发修订<企业会计准则第16号—政府补助>的通知》（财会〔2017〕15号），对《企业会计准则第16号—政府补助》进行了修订，自2017年6月12日起施行。公司根据上述规定进行会计政策变更，仅对财务报表项目列示产生影响，对公司净资产和净利润不产生影响。本次

会计政策变更自2017年6月12日开始按照前述会计准则执行，对2017年1月1日至2017年6月12日之间新增的政府补助根据前述会计准则进行调整，不涉及以前年度的追溯调整。

本次会计政策变更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，符合相关规定和公司实际情况，不存在损害公司及股东利益的情形。

2、财政部于2017年4月28日发布了《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》（财会[2017]13号），自2017年5月28日起施行，对于施行日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营，要求采用未来适用法处理。

公司自2017年5月28日起执行财政部颁布的《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》（财会[2017]13号），上述会计政策变更采用未来适用法处理。公司2017年度不涉及相关业务，故该政策对公司2017年度财务报表不产生影响。

3、财政部于2017年12月25日发布《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会[2017]30号），要求执行企业会计准则的非金融企业应当按照企业会计准则和本通知要求编制2017年度及以后期间的财务报表。

根据财政部修订并颁布的《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会[2017]30号），公司资产负债表新增“持有待售资产”行项目、“持有待售负债”行项目，利润表新增“资产处置收益”行项目、“其他收益”行项目、净利润项新增“（一）持续经营净利润”和“（二）终止经营净利润”行项目。本次会计政策变更公司仅调整了财务报表列表，对公司财务状况、经营成果和现金流量无重大影响。

（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

被购买方名称	股权取得时点	股权取得成本（元）	股权取得比例（%）	股权取得方式	购买日	购买日的确定依据	购买日至期末被购买方的收入（元）	购买日至期末被购买方的净利润（元）
南京千目信息科技有限公司	2017年7月	4,500,000.00	60	非同一控制下合并	2017年7月	控制权已转移	1,211,281.17	-749,813.35

上海汇纳信息科技股份有限公司

董事长 张宏俊

2018年4月24日