

证券代码：300609

证券简称：汇纳科技

公告编号：2019-044

汇纳科技股份有限公司

2018 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。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
芮萌	独立董事	工作原因	洪亮

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：以未来实施利润分配方案时股权登记日的总股本剔除不参与利润分配的因股权激励事项回购但尚未注销的股份以及公司通过集中竞价交易方式回购的股份为基数，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	刘尧通		
办公地址	上海市浦东新区南洋泾路 555 号（陆家嘴金融街区）2A 层		

传真	021-50893730	
电话	021-31759693	
电子信箱	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

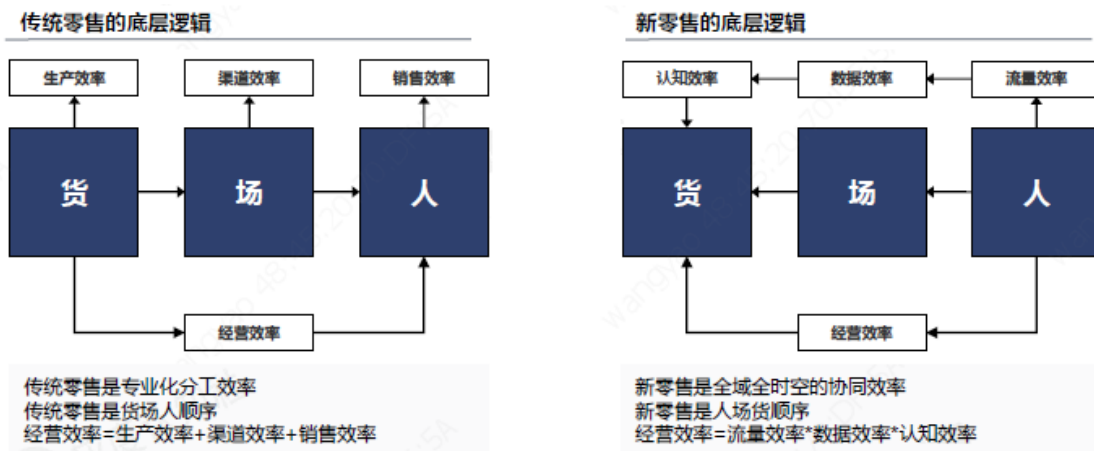
(三) 行业发展情况和公司地位

1、行业发展情况

移动互联网继PC互联网之后带来了网络零售市场的第二轮迅速扩张，进一步促进了电商的快速发展并培育出阿里巴巴、京东等巨头，相比而言，百货商场、购物中心、零售连锁专卖店、超市卖场等传统线下零售业则增速较缓，线下零售企业均面临着经营模式转型的挑战和压力。线下消费目前仍存在顾客体验单一（线下商家可以给予顾客的消费体验仍以商品为中心）、缺乏精准顾客群画像（线下收集顾客行为数据渠道单一，往往停留在CRM系统内的数据，没有对顾客形成精准的客群画像，难以捕捉潜在的需求）、线下流量范畴被限制（线下商家没有形成半径三公里范围内的营销理念，将流量局限于店内）等局限性。普华永道发布的《建设未来：零售商的十大投资领域》报告显示，39%的零售商认为“把客户数据转化为智能的、可操作见解的能力”是他们最大的挑战之一。

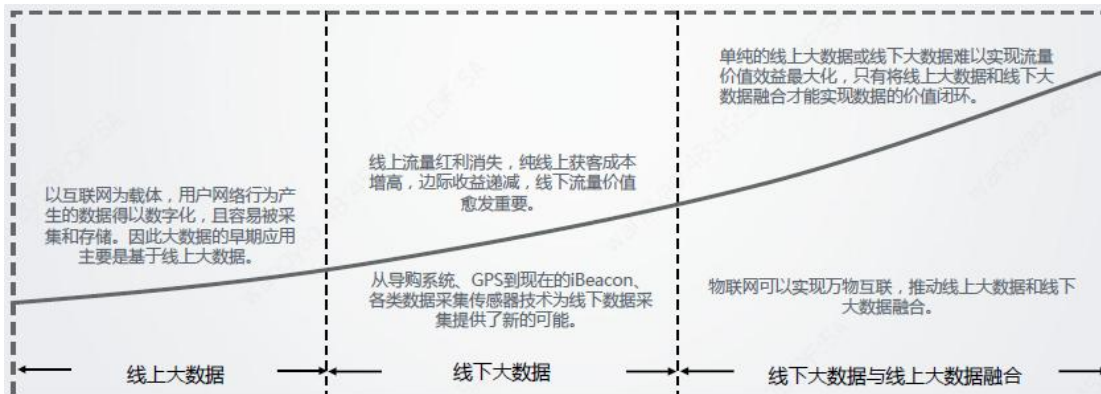
2016年11月，国务院办公厅印发《关于推动实体零售创新转型的意见》，明晰了三个方向九项任务，以及两个方面七项政策，从业态、商品、渠道、功能、机制等多方面自上而下地阐述了：在新的消费理念下，新的零售时代下，新的生态系统中，实体零售企业应当如何创新转型。《意见》指出“支持企业运用大数据技术分析顾客消费行为，开展精准服务和定制服务，灵活运用网络平台、移动终端、社交媒体与顾客互动，建立及时、高效的消费需求反馈机制，做精做深体验消费；鼓励发展设施高效智能、功能便利完备、信息互联互通的智慧商圈，促进业态功能互补、客户资源共享、大中小企业协同发展。”

新零售本质上是为了重构人货场，是以消费者为核心，以人场货数字化为基础设施，以流量、数据和认知为驱动的效率革命。对线下消费场景进行画像和标签是实体商业大数据分析的核心。而做到消费场景数据化，不仅需要技术支撑还需要运维实施，最重要的是需要对行业有深入的理解。



大数据处理技术的诞生和持续进步为线下零售商业提供了“从线下到线上”的契机。以线下消费行为习惯“大数据”作为媒介，商家和消费者之间既有的信息不对称格局将在很大程度上被打破，商场将能够

做到个性化整合推送，不再局限于强调产品的功能性，而消费者也将具备更好的体验。数据采集技术发展催生数字化变革：互联网实现了线上行为数字化，而iBeacon、各类数据采集传感器技术使得现实场景行为数字化成为可能。



未来，通过全渠道数据打通，将线下流量从不可洞察、不可服务、不可运营的状态转换为可洞察、可服务、可运营的流量，进而降低消费者试错成本、缩减渠道冗余、提升商家运营效率，实现线上线下信息流、物流、资金流的高度融合。

线下大数据通用应用场景包括选址、SKU、营销、销售和运营等。运营是对整个经营过程的计划、组织、实施和控制，利用数字化工具指导运营可以达到洞察消费者、研究媒体价值、分析市场竞争和品牌管理，通过线上和线下的资源打通，可以更全面的对客户信息进行管理。尤其针对营销漏斗中的四类客流人群，线下大数据可以对客群实现精准定位，以用户维度，设计和分解运营闭环，最后达到潜在客户筛选、潜在客户引流，并对门店整体运营情况综合评估，最后完成企业策略提升，达到精细化运营的效果。随着线下数据体量的增加，线下大数据会越来越具有指导意义，不管是从数据采集能力，还是对实体经济的赋能来看，线下大数据体现出强大的潜能。



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

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入	249,166,052.73	203,126,008.92	22.67%	172,961,784.30
归属于上市公司股东的净利润	65,547,284.73	59,101,738.37	10.91%	48,301,363.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	57,789,307.58	54,911,106.28	5.24%	44,680,516.20
经营活动产生的现金流量净额	21,454,759.49	50,226,967.92	-57.28%	49,178,419.48
基本每股收益（元/股）	0.6504	0.6157	5.64%	0.6440
稀释每股收益（元/股）	0.6436	0.6157	4.53%	0.6440
加权平均净资产收益率	13.36%	13.98%	-0.62%	20.87%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	610,454,613.33	547,341,772.08	11.53%	296,029,285.27
归属于上市公司股东的净资产	526,478,716.84	472,228,716.08	11.49%	255,561,075.78

(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	24,173,626.40	52,361,028.51	72,628,162.00	100,003,235.82
归属于上市公司股东的净利润	-372,502.87	14,554,239.69	25,136,509.54	26,229,038.37
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,813,305.99	12,035,911.74	23,060,917.29	25,505,784.54
经营活动产生的现金流量净额	-800.06	10,743,445.46	2,777,126.27	7,934,987.82

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	9,518	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	7,293	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
-------------	-------	---------------------	-------	-------------------	---	---------------------------	---

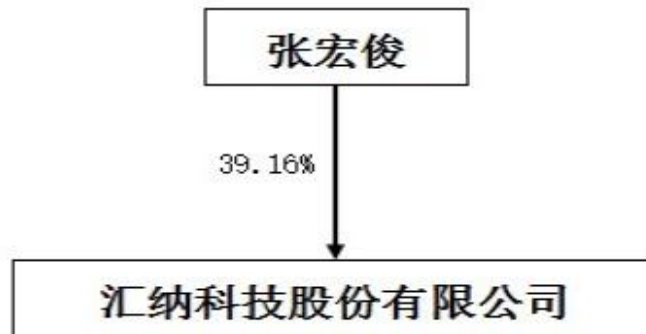
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
张宏俊	境内自然人	39.16%	39,540,000	39,540,000	质押	12,702,300
上海祥禾泓安股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	10.79%	10,891,000	0		
天津红杉聚业股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	9.42%	9,510,293	0		
薛宏伟	境内自然人	3.68%	3,712,500	2,784,375		
宁波奉化区财晟致悟投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.96%	1,978,707	0		
中国建设银行股份有限公司—交银施罗德阿尔法核心混合型证券投资基金	其他	1.41%	1,424,016	0		
中国工商银行股份有限公司—交银施罗德优势行业灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.34%	1,354,275	0		
刘宁	境内自然人	1.17%	1,181,250	885,937		
中国工商银行股份有限公司—交银施罗德持续成长主题混合型证券投资基金	其他	0.82%	830,268	0		
杨进参	境内自然人	0.67%	675,000	506,250		
上述股东关联关系或一致行动的说明		张宏俊、薛宏伟、刘宁、杨进参之间不存在关联关系或一致行动关系。公司未获知其它前十名股东之间的关联关系或一致行动关系信息。				

(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

是

软件与信息技术服务业

报告期内，公司进一步明确了“汇客云”大数据产品和服务战略，在原有系统销售业务基础上，延伸拓展数据增值服务。围绕这一重要战略部署，公司加大相关数据服务和产品的开发力度，深入挖掘数据价值，提高数据服务水平；不断优化“汇客云”大数据平台，为数据服务提供有力的平台支撑；加快数据采集产品的升级换代和新产品的研发落地，丰富线下数据采集的维度和深度；加强数据服务业务模式的市场开拓，增加“汇客云”平台接入样本数量，保持平台数据资源优势。

报告期内，公司各项经营工作稳步推进，业绩保持良好增长，较好的完成了董事会确定的年初目标。报告期内，公司实现营业收入249,166,052.73元，同比增长22.67%；实现归属于上市公司股东的净利润65,547,284.73元，同比增长10.91%；实现基本每股收益0.6504元/股。截至报告期末，公司总资产610,454,613.33元，同比增长11.53%；归属于上市公司股东的净资产526,478,716.84元，同比增长11.49%。

具体来看，公司主要经营工作完成情况如下：

1、加强产品开发，尤其是SaaS化产品的开发力度

公司产品研发部门和事业部通力配合，结合不同客户群体、不同应用场景的需求，公司推出了基础数据采集服务、数据运营增值服务、数据管理平台（DMP）解决方案、门店运营管理解决方案、以互动屏为入口的导购/信发/广告解决方案等，并都广泛落地应用。尤其是在数据运营增值服务方面，公司不断提炼客户需求，深入挖掘数据价值，将数据服务SaaS化，形成了包括流量分析、店铺管理度分析、对标分析、客群洞察等可以云交付的数据服务产品，为实体商业客户提供运营管理、客群洞察、精细营销、渠道拓展等方面数据支持和咨询服务。

2、提升大数据平台对SaaS产品交付能力的支撑

优化“汇客云”大数据平台，继续支撑公司SaaS数据产品在平台的落地转化。对平台进行了横向的扩展扩容，为公司采集和存储更多维度数据打下坚实基础；调研和试用了大数据相关新组件，提升了集群的数据安全性和系统稳定性；对后端AI算法平台、流媒体平台持续进行迭代演进，为“汇客云”大数据平台提供支撑。

3、提升数据采集服务能力，丰富采集数据的维度和深度

采用深度学习技术,对现有采集终端产品核心算法进行了迭代升级,同时结合行业的实际需求和场景,研发了新的数据采集产品,并推广应用到了购物中心、连锁品牌店铺等实际场景,丰富了线下数据采集的维度和深度。加强IoT平台建设的投入,提升IoT平台在智能硬件设备的连接、数据采集、管理、运维等方面的能力,助力公司数据服务战略的推进。

4、加强“汇客云”数据产品和服务的营销力度

报告期内,公司大力推广实体商业大数据“汇客云”平台的数据产品和服务,采用网格化营销模式,实现对客户的分级营销管理,更加贴近用户,使营销资源分配更加以市场变化为导向,从而使得有限的营销资源发挥出充分的作用。报告期内,以“汇客云”平台拓展的数据运营服务客户出现大幅度增长,数据服务类合同额增速明显。截至2019年3月底,接入“汇客云”大数据平台的规模样本数量已接近1000家。

5、推出股份回购预案,维护公司良好资本市场形象

报告期内,公司为维护广大股东利益,增强投资者信心,决定以自有资金进行股份回购,从而推动公司股票价值的合理回归,增强公司股票长期投资价值,为公司和股东的长远利益保驾护航。同时,积极健全并完善内控制度建设,规范三会运行,健全公司信息披露、投资者关系管理等方面工作,并通过互动易平台、投资者来电接听等多种方式,保证投资者与上市公司交流的畅通,缔结更为紧密的投资者关系,维护公司良好资本市场形象。

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:人民币元

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	201,552,489.19	52,220,772.37	74.09%	15.17%	25.81%	-2.19%
其他	26,848,340.75	12,443,559.66	53.65%	-0.24%	-19.26%	10.92%

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

重要会计政策变更

财政部于2018年6月15日发布了《财政部关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15号），对一般企业财务报表格式进行了修订。本公司执行上述规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	审批程序	受影响的报表项目名称和金额
(1) 资产负债表中“应收票据”和“应收账款”合并列示为“应收票据及应收账款”；“应付票据”和“应付账款”合并列示为“应付票据及应付账款”；“应收利息”和“应收股利”并入“其他应收款”列示；“应付利息”和“应付股利”并入“其他应付款”列示；“固定资产清理”并入“固定资产”列示；“工程物资”并入“在建工程”列示；“专项应付款”并入“长期应付款”列示。比较数据相应调整。	经2018年10月29日的召开第二届董事会第十四次会议和第二届监事会第十二次会议审议通过。	“应收票据”和“应收账款”合并列示为“应收票据及应收账款”，本期金额183,170,418.58元，上期金额120,616,212.43元； “应付票据”和“应付账款”合并列示为“应付票据及应付账款”，本期金额18,210,995.36元，上期金额9,495,352.99元； 调增“其他应收款”本期金额73,333.34元，上期金额476,666.67元； 调增“其他应付款”本期金额0元，上期金额0元。
(2) 在利润表中新增“研发费用”项目，将原“管理费用”中的研发费用重分类至“研发费用”单独列示；在利润表中财务费用项下新增“其中：利息费用”和“利息收入”项目。比较数据相应调整。		调减“管理费用”本期金额36,906,871.31元，上期金额26,658,195.40元，重分类至“研发费用”。

(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

1、2018年3月16日，本公司出资设立全资子公司上海汇纳数据科技有限公司，汇纳数据注册资本为人民币10,000.00万元，自汇纳数据设立日起纳入合并范围。

2、2018年4月10日，本公司出资人民币500.00万元设立全资子公司匯納科技（香港）有限公司，自匯納香港设立日起纳入合并范围。

汇纳信息科技股份有限公司

董事长 张宏俊

2019年4月2日