

公司代码：688058

公司简称：宝兰德

**北京宝兰德软件股份有限公司**  
**2021 年年度报告摘要**

## 第一节 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 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 网站仔细阅读年度报告全文。

### 2 重大风险提示

公司已 在 2021 年年度报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险及应对措施，敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”。

3 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性、准确性、完整性，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。

4 公司全体董事出席董事会会议。

5 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。

6 公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

### 7 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经公司董事会审议通过的利润分配方案为：以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户中股份为基数分配利润及资本公积转增股本，每10股派发现金红利6元（含税），截至2021年12月31日，公司总股本40,000,000股，以此计算合计拟派发现金红利24,000,000元（含税）。本年度公司现金分红占公司 2021年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为89.48%。同时以资本公积金向全体股东每10股转增4股，截至2021年12月31日，公司总股本40,000,000股，以此计算合计转增16,000,000股，转增后公司总股本增加至56,000,000股。

公司尚处于回购股份期间，通过回购专用账户所持有的本公司股份，不参与本次利润分配。截至本次董事会审议之日，公司尚未实施回购。

如在本次董事会审议之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股、回购股份、股权激励授予股份回购注销、重大资产重组股份回购注销等致使公司应分配股数发生变动的，公司拟维持每股分配（转增）比例不变，相应调整分配（转增）总额。如后续应分配股数发生变化，将另行公告具体调整情况。

本次利润分配方案已经第三届董事会第十一次会议及第三届监事会第七次会议审议通过，尚

需提交公司2021年年度股东大会审议。

## 8 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

## 第二节 公司基本情况

### 1 公司简介

#### 公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	宝兰德	688058	无

#### 公司存托凭证简况

适用 不适用

#### 联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书（信息披露境内代表）	证券事务代表
姓名	张建辉	郭星
办公地址	北京市朝阳区东三环北路19号中青大厦803-806室	北京市朝阳区东三环北路19号中青大厦803-806室
电话	010-65936966-8032	010-65936966-8032
电子信箱	besinvestors@bessystem.com	besinvestors@bessystem.com

### 2 报告期公司主要业务简介

#### (一) 主要业务、主要产品或服务情况

公司是一家企业级基础设施软件企业。目前形成了以基础设施类软件及智能运维类软件“两翼协同发展”的格局，主要从事相关软件产品的研发、推广及为客户提供专业化运维技术服务。公司的主要产品及服务如下：

产品或服务	产品分类及服务	说明	业务价值
软件产品	基础设施软件	公司基础设施软件产品覆盖了中间件软件领域的基础中间件软件产品，同时扩展了数据和云计算中间件分类产品，云原生应用中间件类产品；具体产品包括应用服务器中间件 BES Application Server、消息中间件 BES MQ、交易中间件 BES VBroker、消息队列平台服务软件 MQ PaaS、数据交换平台 DataLink DXP、数据集成平台 DataLink DI、容器管理平台 CloudLink	基础中间件是企业应用的重要组成部分，随着企业应用架构呈分布式架构转变，公司同步扩展和深化了基础中间件产品的数量，进一步加强了国产化生态上下游的适配和满足应用架构演进的需求；数据和云计算中间件主要解决应用在云化环境下构建及运行所需的 PaaS 服务组件，并通过建立应用软件开发标准与规范，帮助客户构建高质量的企

产品或服务	产品分类及服务	说明	业务价值
		CMP、软件仓库 CloudLink Barn、大数据平台 DataLink DSP 等。	业应用，并可实现数据信息跨系统、平台与应用互联互通，从而提高应用软件开发效率； 云原生应用中间件类产品适配企业应用云原生转型需求，优先实现自身中间件软件的云原生改造，为基于云原生环境为应用提供服务做好准备。
	智能运维软件	公司智能运维软件产品覆盖了 ITOM/ITOA/AIOps 领域的监控类、管理类、自动化类、智能化类产品。具体来讲包括应用性能管理、业务性能管理、应用可用性探测、基础设施监控等的 WebGate 系列监控软件；云运维平台、智维资源服务、智维流程服务、掌上智维等的运维管理软件；自动化类软件智能运维编排产品、低代码开发平台产品和智能化类软件智维大脑服务产品、应用态势智能感知系统等。	监控类软件作为企业应用的基础软件，为企业覆盖应用全技术栈融合的基础监控服务，保障应用故障可以及时发现，提升企业应用的持续运行能力。 运维管理类产品提供集中化管理能力让企业在应用越来越多、架构越来越复杂，云化后具备先进的远程运维管理能力，可以实现基于移动端设备进行复杂的 IT 运维管理操作。 自动化类产品为企业低代码开发能力实现运维作业的可视化编排，轻松适配多种企业运维管理场景，实现自动化运维作业调度。 智能化类产品将人工智能技术注入运维工作，在 ITOM 的不同环节提供辅助，大大简化了复杂场景的运维难度，保障企业应用的高质量运行。
技术服务	保障服务	公司向客户提供以下专业技术支持服务：I.公司为客户指派固定服务团队，通过电话、邮件、VPN、互联网等多种远程技术支持方式对产品使用中的问题进行解答并提供相关建议，对未能彻底解决的问题进行跟踪、反馈并及时处理；II.为客户建立档案库，及时收集系统运行报告、用户随访意见反馈、常见故障处理及处理方案等重要技术资料，用户档案库及时更新并定期回顾；III.为客户提供热线电话支持服务，由技术专家帮助解决用户提出的疑难问题；IV.定期为客户运维人员提供现场培训，帮助相关人员快速掌握公司产品的使用。此外，当客户在重大节假日或活动以及业务系统上线或业务系统升级等关键时刻，公司亦会部署相应技术服务人员对所售软件进行功能性保障。	相关服务可以更便于客户部署和使用公司的产品，同时，在技术越来越成熟，应用基础设施软件从烟囱式向平台化转变的情况下，客户越来越重视 IT 系统的稳定性和可用性，对于运维保障服务的需求越来越高。专业化的保障服务能力也正在成为用户选择基础设施软件产品供应商的参考因素。

产品或服务	产品分类及服务	说明	业务价值
	升级服务	客户需要购买公司的该服务，才能获得公司产品的新升级版本和持续的补丁，否则客户只能单独重新购买公司的新版本产品。客户的业务系统依赖的底层技术会不定期的升级，此外系统会碰到各种安全问题。这需要中间件的版本升级或者补丁来实现功能升级和安全加固。因此，升级及补丁服务是客户系统维持稳定运行所不可或缺的服务支持。	该服务是保证公司产品能够在客户系统长期持续稳定运行的关键。公司中间件产品是连接于底层操作系统与上层应用软件的核心软件。面对越来越复杂化的软件与系统匹配需求，不断进行软件升级与漏洞补丁维护是预防客户系统出现问题的最核心要素。
	系统维护服务	公司技术团队通过主动、定期、有效的健康检查以及现场巡检或驻扎在客户现场，为客户业务系统进行维护，为客户预防系统故障的发生、消除可能引起系统故障的隐患、降低系统运行风险，从而保证系统稳定运行；同时通过运维服务还可对用户系统进行分析，提供优化建议方案，提高系统运行效率。	此项服务是公司提供的高级服务，客户根据自身情况购买。对客户的核心业务系统，提供 5*8 或 7*24 小时的维护服务。
	开发服务	公司根据客户的要求对自身或其他软件产品定制化开发客户所需要的特殊功能。这种针对个别客户的定制化开发，提高了公司软件产品的竞争力和特殊客户需求的适应能力，增强了客户粘性，从而为公司的产品销售提供助力。	在通用标准化产品基础上区分客户级别，对高价值客户提供定制化服务可更好的适应客户所属行业或领域的业务特性，帮助公司进一步提升公司产品的知名度和客户体验。

## (二) 主要经营模式

### 1、 盈利模式

公司报告期内的盈利主要来自于销售自行研发的软件产品以及销售软件产品的售后技术服务。持续研发创新提升产品技术含量、丰富产品功能，提高服务质量和响应速度从而有效满足用户需求，是公司实现盈利的重要途径。

### 2、 软件销售模式

公司具备独立完备的销售团队和技术支持团队，报告期内，公司产品和服务主要提供给中国移动、金融行业、政府行业等大型政企客户，直接销售模式是公司进行软件产品销售的主要方式，政府行业软件产品销售一般按客户要求以经销销售模式进行。不同销售模式的主要业务流程内容如下：

## **(1) 直接销售**

公司具备独立完备的销售团队和技术支持团队，报告期内，直接销售模式是公司进行软件产品和服务销售的主要方式。

在该模式下，公司参与客户的公开招标或商务谈判。达成交易意向后，公司直接和客户签订销售合同。如公司签订产品供货合同，公司根据合同内容进行产品发货，并向客户提供安装实施、调试、及支持试运行等相关工作。产品到货后公司向客户索取到货证明，试运行阶段结束后公司向客户索取试运行稳定报告。如公司签订服务合同，公司向客户提供合同中指定服务内容。由于中间件软件产品在客户的业务系统中起到核心关键作用，同时中间件软件本身与上层应用软件紧密相关，所以产品一经使用，替换中间件软件相对成本较高。一般在新建系统中，客户采用公开招标的形式来确定产品及合作方，而在后续的系统扩容业务中，客户一般不会更换中间件产品提供厂商，通常采取单一来源谈判的方式进行扩容采购。

智能运维类软件产品在客户日常运维操作中起到非常重要的效率提升作用，同时，智能运维类产品会管理大量现网应用系统的运行数据，与用户现网的已存在的管理系统打通完整的支撑流程，所以产品一经使用，替换运维产品的成本较高。一般在运维能力的独立规划建设中，客户采用公开招标的形式来确定产品及合作方，后续扩展能力时，客户一般会采用在原有系统上功能扩充的方式进行以便提升进行成本控制。客户会关注厂家的功能覆盖度。

## **(2) 经销销售**

公司经销销售模式是指，公司通过经销商进行产品销售，由经销商将产品销往最终客户的一种方式。

经销商模式下，当客户发布与公司相关的产品和服务需求时，公司一般协助经销商参与客户的公开招标或商务谈判。经销商与客户签订产品或服务采购合同后，经销商与公司签订产品或服务采购合同。如经销商与客户签订产品供货合同，公司根据双方签订的合同内容，将产品发往经销商或经销商指定的客户地点，对于需要由公司直接向客户提供安装实施、调试、及支持试运行等相关工作的公司将提供相应工作，产品到货后经销商向客户索取到货证明，试运行阶段结束后经销商向客户索取试运行稳定报告。对于不需要由公司直接向客户提供安装实施、调试及支持试运行等相关工作的公司将根据双方的合同在产品到货后经销商提供到货证明。

如经销商与客户签订服务合同，公司依据与经销商的合同内容，将直接向客户提供合同中指

定服务内容。

### **3、采购模式**

公司作为软件企业为非生产型企业，业务流程不涉及生产环节，其销售自行研发的软件产品具有无差异化和可批量复制的特性。公司日常经营发生的采购主要为偶发性的外包服务采购和采购开发部署软件相关的其他软硬件产品。

### **4、研发模式**

公司新产品的研发，一般需要进行市场需求分析调查、提出可行性分析报告，并制定预算，在经过公司管理层对项目的可行性和预算论证通过后方可立项。立项后，项目研发过程分为 6 个阶段：规划、需求分析和设计、架构设计、开发实现、测试及发布。待研发项目完成后，通过注册软件著作权，形成软件产品，再向客户出售软件产品实现盈利。

公司研发形成产品并向客户销售的过程即为公司实际的生产过程。公司在软件产品交付后，通过售后技术服务的方式为客户维护公司软件产品并保障业务系统的稳定。

### **5、技术服务模式**

由于公司中间件和智能运维产品在客户的业务系统中起着核心作用，客户需要公司在销售软件产品后持续提供技术服务以辅助客户维护系统稳定，持续更新演进。公司专业化技术服务内容主要包括：保障服务、升级服务、系统维护服务和开发服务四种类型，其中保障服务和升级服务是关键和基础的支撑服务，客户需要购买这些服务来保障业务系统的稳定运行。这类服务一般只在客户发生需要维护及升级需求时才会要求公司提供相应服务内容，且这些服务往往以远程支持服务为主。

## **(三) 所处行业情况**

### **1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛**

公司主营业务为以基础设施软件和智能运维类软件为主的中间件产品以及应用性能管理产品和智维大脑服务产品等智能运维软件的研发和销售，并提供配套专业技术服务。根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业归属于“信息传输、软件和信息技术服务业（I）”中的“软件和信息技术服务业（I65）”。根据《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754—2017），公司所处行业归属于软件开发业（I6510）。

根据《产业结构调整指导目录（2011 年本）》（2013 年修正），“软件开发生产（含民族语言信息化标准研究与推广应用）”属于“鼓励类”产业。

### **（1）基础设施中间件行业发展情况**

我国中间件软件行业早期由国际知名厂商 IBM 和 Oracle 以领先的产品技术迅速占领了市场，随着国产中间件厂商技术的升级，以宝兰德为代表的国产厂商赶超者，在电信、金融、政府、军工等行业客户中不断打破原有的 IBM 和 Oracle 的垄断，逐步实现了中间件软件产品的国产化自主可控。

近年来，中间件市场总体保持稳定增长，以企业级用户的需求为主，企业级客户主要集中在政府、金融、电信等行业领域，该类客户 IT 系统规模大，重要性高，因此，相关客户对中间件的产品质量和稳定性的要求高。

### **信息技术应用创新拉动中间件产品新蓝海**

随着近年来国家政策的大力支持和“新基建”在全国范围内的快速铺开，2020 年，在复工复产、“新基建”全面启动的背景下，信息技术应用创新高速发展，各地信息技术应用创新项目开始大面积铺开，信息技术应用创新企业集中签约、信息技术应用创新联盟相继成立。信息技术应用创新也随之出现了一个现象级的风口，全产业迎来了大踏步发展的机遇期。

2021 年是“十四五”开局之年、全面建设社会主义现代化国家新征程的开启之年。中央经济工作会议指出，要实现重要产业、基础设施、战略资源、重大科技等关键领域安全可控，增强产业链供应链自主可控能力，信息技术应用创新将成为重塑中国 IT 产业基础、加快发展现代产业体系、推动经济体系优化升级的重要力量，意味着信息技术应用创新也将迎来一个现象级的新蓝海。

### **云原生技术引爆新技术新产品市场需求**

伴随着云计算、大数据、人工智能等技术的不断发展，企业应用在从传统的部署架构开始向云端迁移，同时大量引入新型的分布式计算、微服务等理念实现应用架构的升级，结合容器、DevOps 等新兴的技术和理念，逐步推动企业应用向云原生转变，中间件同样也在应用云原生的过程中悄然转变，同时开始发挥更重要的作用，更多类型的中间件产品开始进入细分领域，同时为应用的云原生化转型提供支撑。



## **(2) 智能运维软件行业发展情况**

### **信息技术应用创新运维需求激增**

伴随国产化信息技术应用创新工作的不断落实,新型国产化软硬件产品在各行各业纷纷落地,由于产品的兼容适配性及稳定性的差异导致的业务系统故障明显增多,传统基于设备的监控运维产品无法满足需要,从而催生了大量面向信息技术应用创新领域的运维工具产品需求。

同时,信息技术应用创新产品的测试认证工作也为行业内的运维产品销售设定了相应门槛,公司产品目前已经通过了相应认证测试,具备了产品销售能力。

### **智能运维成为 ITOM 类产品主要方向**

全球 IT 运维行业已从被动式监控和管理演进到通过对监控和运营数据和经验的积累主动监控管理业务系统,即所谓的 IT 运营分析(IT Operations Analytics, 或称 ITOA),随着人工智能(Artificial Intelligent, 或称 AI)技术和机器学习算法的发展,全球主要 IT 运维厂商将 AI 算法与 ITOA 技术相结合,IT 运维行业正在向智能运维(Artificial Intelligent Operations, 或称 AIOps)的方向演进。

我国智能运维行业起步较晚,但是经过近些年的不断实践,也取得了初步的落地成果,除了互联网公司、银行以外,证券、保险、电力、运营商、工业制造、国家机关、自动驾驶公司等也都开始了尝试 AIOps 落地,整个智能运维逐步形成了产业生态化。在智能运维场景上也呈现了精细化、多样化的趋势,用户在具体场景的异常检测、根因分析、趋势预测等算法要求会根据场景和检测重点有所区别和调整。整个产业中也在通过算法服务化方式转变,提升应用开发效率,让整体服务更好,并逐步形成整体 AIOps 技术的平台化,加速新算法的落地和创新。

## **(3) 主要技术门槛**

### **1) 技术门槛**

中间件软件属于基础类平台产品,技术要求远高于面向行业的解决方案。因为中间件软件具有跨平台性,所以其对基础底层的技术要求很高,应当满足高性能、稳定性、可扩展性、跨平台、跨语言的要求,这需要开发商具备优秀的软件架构能力和底层技术研发能力。

针对云原生环境下的中间件,不仅仅需要在传统中间件类型上进行丰富,提供更多的服务满足应用架构升级、分布式、微服务化转变等需求,同时还需要中间件产品自身的云原生化转变,

能够实现对云上基础资源的适配，支持容器化运行、有状态无状态服务分离、组件模块化、支持弹性伸缩等能力。同样需要开发商在云计算领域有大量的软件开发和运行调度等研发能力。

面向云计算的智能运维管理平台技术复杂度高，需要支持云计算的特性，即大规模、按需使用、灵活快速部署等。大规模要求平台具备高效并行计算能力及数据传输能力，这对软件基础架构要求非常苛刻。按需使用要求云管理平台必须能够实现按照策略完成物理资源、中间件实例、应用实例三个层次的自动化调度；大部分 IT 系统对时间、事务有较高的要求，因此，云管理平台在实现实时调度方面必须保证性能和稳定性。智能运维包括资源管理、智能监控、运维大数据存储和分析、智能决策、智能告警、可视化、智能控制等。同时，面向 IT 行业的智能运维，需要大量的 IT 运维工作经验，对系统架构、应用架构、运行模式、运行机制等方面的深入了解，才可以在算法层面进行针对性的调优，整个面向云计算的智能运维平台工作量巨大，技术要求高，技术面广，行业经验要求深，开发周期长，具有较高的技术门槛。

## **2) 市场壁垒门槛**

公司所在行业的最终客户中相当大比例是大型企事业单位，这些客户不仅对产品质量要求很高，而且对厂商提供的售后服务要求也很高。基础软件产品的供应商只有通过长期的技术服务和市场推广才能形成规模化、稳定成熟的客户群体。客户的计算资源、数据资源、业务及企业规范都依托于底层和支撑的软件基础架构，相关系统的有效运营依赖于供应商对客户信息系统的深入理解，因此，客户在软件基础架构的投资规模很大，同等条件下，其替代及更换成本较高。使用周期越长，其对产品及服务的提供商的粘性就越强，这个特点对市场新进入者形成了较强的市场壁垒。

## **3) 人才门槛**

中间件和云环境下的智能管理平台软件是平台基础软件，连接应用和操作系统、数据库。不同于一般行业解决方案开发商的研发人员，中间件和云管理平台要求开发人员熟悉基础底层核心的知识，不仅仅精通中间件自身的技术，还要精通数据库以及操作系统的技能，更需要有对技术演变具有很好的前瞻性，云管理平台还要求对当前兴起的虚拟机技术、容器技术和分布式文件系统等有很好的掌握。一般而言，培养一个好的中间件产品和云管理平台技术人员需要 3~5 年时间，这导致了中间件产品以及云平台软件的高端技术人员很稀少。而智能运维需要有大型软件的系统架构经验，需要精通网络通信、大数据、AI 算法和可视化等，这方面的人才需要较长时间的沉淀，而且要专注于相关领域，因此这种人才稀少，培养周期长。

## 2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

### 基础设施软件市场地位

云应用基础设施市场是新兴市场，行业用户在 PaaS 方面的建设还处于起步阶段，未来市场空间很大。公司凭借在 PaaS 领域丰富的产品能力、针对行业客户大型核心系统的支撑能力和针对企业用户的定制服务能力而处于市场主要供应商地位。

### 智能运维软件市场地位

在智能运维服务市场，公司凭借为大型企业级客户提供专业 IT 应用系统的智能运维产品和技术服务的积累，特别是在运营商客户中积累的大量电信级系统建设经验，处于市场主要供应商地位。

#### **(1) 公司产品性能优越，是行业内实现自主可控的领先企业**

电信、金融、政府等行业是中间件使用最广泛的行业。同时，在电信、金融行业，因其系统复杂、技术难度大、对产品稳定性和运行性能要求高等特点，它们也是中间件门槛最高的行业，能否打入电信、金融是中间件厂商综合实力的体现。

由于国外的公司品牌知名度高，影响力大，有完善的 IT 以及行业业务解决方案，且很早进入这个市场，培养了很多行业渠道，基本上国内金融行业等具有一定规模的市场都是由 IBM、Oracle 两家国外公司垄断。公司进入该领域的时间较晚，但经过努力公司产品已开始应用于大型国有股份制商业银行、大型保险公司和券商的多家金融机构，例如交通银行、招商银行、光大银行、民生银行、华夏银行、中国人寿保险、中信建投等。在电信行业，特别是中国移动，公司的产品经过多年的潜心发展，已在多地实现了对 IBM、Oracle 产品的替代。报告期末，公司已在中国移动北京、上海、广东（南方基地）、湖南、黑龙江、江苏等 20 多个省的核心业务系统以及中国移动集团总部的集中大数据平台、集中 ERP 项目和 WLAN 认证计费平台项目等核心业务系统中，替代国外主流产品，实现产品的大规模运用。

#### **(2) 公司产品围绕基础设施软件+智能运维双轨驱动两翼发展快速布局**

公司自成立以来对基础设施中间件类软件及智能运维软件领域核心技术的发展持续跟踪并进行深入研究开发，通过不断加大技术研究、产品开发投入力度，对产品技术不断进行改进和创新，公司产品功能、技术水平得到了提高和完善。

公司产品逐渐形成应用架构基础设施和智能运维两大类， BESWare 中间件系列、

CloudLink 云计算系列、 DataLink 大数据系列、 WebGate 融合监控系列、 OpsLink 运维系列和 AILink 智维系列等六个系列产品品牌。

**中间件产品品类不断丰富满足应用上云及云原生转变，保持业界先进水平**

目前公司推出了应用服务器 BES Application Server、交易中间件 BES VBroker、消息中

间件 BES MQ、Web 服务器软件 BES WebServer 等基础中间件软件，形成了容器管理平台 BES CloudLink CMP、软件仓库 BESCloudLink Barn、数据交换平台 BES DataLink DXP、数据集成平台 BES DataLink DI、大数据平台 BES DataLink DS 等云计算和数据类中间件，同时通过消息队列服务平台 BES MQPaaS，应用服务器轻量级版本、微服务版本等研发，丰富了云原生应用中间件类别。

**不断补齐监控产品实现全栈融合监控能力，增强低代码开发能力和 AI 能力以快速适应用户需求变化，全面助力自动化、数智化运维新场景**

在应用性能管理软件 BES WebGate 基础上，逐步研发演进基础设施监控软件、业务性能管理软件、应用可用性探测软件以及用户体验类监控软件等产品，为客户提供一站式融合监控解决方案。公司推出的智能运维编排软件 BES OpsLink OOS，允许用户通过拖拉拽方式快速建立运维作业和任务，实现自动化调度，快速应对用户不同运维场景需求。智维大脑服务软件 BES OpsLink AIOps，打造企业级智慧运维大脑，通过横向拉通各类通用业务能力，实现能力的高效共享和赋能高效运维，为生产、运维全流程、全环节注智赋能。

**架构优化，产品定位统筹，突破单独产品销售方式，形成更丰富的解决方案能力**

报告期内，公司从产品功能在用户整体 IT 系统架构中应发挥的作用出发，梳理各产品功能定位，并进一步规范化和统一技术架构，使产品的组合集成更标准、更便利，方便应对不同场景下的产品组合，形成产品强强联合的优势，给用户提供更优质的客户体验。公司已整合形成了容器云解决方案、融合监控解决方案、智维大脑解决方案、智能运维解决方案、应用态势智能感知等系列解决方案，满足各行业的市场销售需求。

### **3. 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势**

在社会和技术指数级进步的推动下，第四次工业革命的进程已经开始，研发出可植入技术、

移动支付、3D 打印、无人驾驶、人工智能与机器人、人脸识别和物联网等新技术并逐渐应用。

响应国家科技创新的号召，公司在 5G、物联网、人工智能与决策、机器人与服务、智慧城市、大数据与决策等新技术的自主研发和应用方面不断加大开发投入；

### **5G、物联网、边缘计算新技术蓬勃发展**

国内各个电信运营商正在大力开展 5G 网络建设和 5G 业务的试商用工作，作为“新基建”的重要建设内容，5G 网络建设的大力推进，将极大的促进物联网的建设以及边缘计算应用的落地。基于容器、云计算、大数据、AI 能力等构成的智慧中台体系被定位成运营商整体数智化转型和高质量发展的重要引擎，助力 5G 业务和物联网应用的创新。公司积极参与运营商智慧中台相关规范标准的制定，同时大力推进满足规范体系的容器云管理、微服务平台、开发运维一体化等产品研发，为运营商 5G、物联网业务创新从技术中台维度上进行创新赋能。

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》中提出要“协同发展云服务与边缘计算服务”。“新基建”浪潮推动 5G 时代加速前行，更低时延带宽、更高隐私安全、更广应用前景的云计算新模式--分布式云已成为云计算应用发展趋势。云边协同作为分布式云的核心在行业数字化转型过程中，利用云边协同加快数字化转型速度和提升数字化转型质量已成为主流模式，以容器技术为基础的边缘计算节点与分布式云的协同也逐渐开始形成标准。公司容器等相关技术将迎接边缘计算的市场新机遇的挑战。

### **大数据、人工智能新技术加速应用落地**

大数据和人工智能底层技术已经基本成熟并逐步应用到实际场景中，基于大数据和人工智能技术的智能运维领域是大数据和人工智能技术的一个重要落地应用场景，各个公司或组织正在结合各自实际系统运维需求将这些技术逐步应用到运维实践中，同时，技术开始走向细分方向，并随着各个领域技术的不断成熟，整个产业生态在不断完善，算法服务化、场景精细化、行业多样化为整体技术平台化奠定了基础，整体 AIOps 进入到加速创新的阶段。

公司在大数据与决策领域加强数据可视化、数据集成、数据交换等产品研发，拓展政府行业电子政务数字化转型并取得了优异成绩；结合大数据和机器学习等人工智能算法深入研究，将人工智能技术引入到传统运维领域实现注智赋能，提升了客户运维工作生产效率，提高了系统生产运行质量，降低了企业 IT 系统的建设成本。同时，结合自然语言处理等技术的应用，开发了结合移动互联网技术的智能运维机器人，有望在未来进一步提升运维服务的智能化水平。

## 智慧城市新技术进入到创新共享时代

技术为城市发展带来的变革，包括低成本的信息流通和互动模式、动态实时的全局信息和响应能力、新的基础设施投资模式与建设模式、新经济与新产业的崛起等，产生了巨大福利。为了更好的实现创新共享，智慧城市需要一个操作系统，为各类应用的运转提供环境，城市数据和控制层是智慧城市的核心功能，通信和网络层、支撑系统层为智慧城市运行提供必要支撑，这三者可以理解为智慧城市的“操作系统”，是智慧城市运行的基础环境。

Docker 容器技术和微服务技术不断演进完善，越来越多的公司或组织在进行 IT 系统建设时选择容器技术或微服务技术，正逐渐成为云计算应用建设的一个重要趋势。随着智慧城市应用向云上迁移，云原生相关技术已经成为规划者在规划城市智能体时的重要技术倾向。公司容器云解决方案已经具备了快速向相关领域复制的能力，将积极参与到新智慧城市的建设大潮中。

## 拓展数字经济新产业方向

结合公司在大数据技术和应用方面的产品、人才和技术的储备，公司围绕大数据相关的数字经济方向加大了投入，在各行业数字化转型方向上积极探索，挖掘相关行业市场机会。

## 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

	2021年	2020年	本年比上年 增减(%)	2019年
总资产	992,327,122.35	1,018,442,219.74	-2.56	961,813,672.98
归属于上市公司股东的净资产	952,398,365.60	980,380,212.25	-2.85	939,325,075.33
营业收入	199,839,475.80	182,260,206.51	9.65	143,302,329.84
归属于上市公司股东的净利润	26,820,613.19	61,055,136.92	-56.07	61,243,121.93
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	13,201,514.57	49,239,726.23	-73.19	59,708,842.33
经营活动产生的现金流量净额	-6,239,878.25	26,871,698.94	-123.22	18,304,802.13
加权平均净资产收益率(%)	2.79	6.37	减少3.58个百分点	19.32
基本每股收益(元/股)	0.67	1.53	-56.21	1.93
稀释每股收益(元/股)	0.67	1.52	-55.92	1.93

研发投入占营业收入的比例 (%)	33.99	22.17	增加11.82个百分点	21.55
------------------	-------	-------	-------------	-------

### 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	33,054,099.06	53,792,018.70	40,966,704.72	72,026,653.32
归属于上市公司股东的净利润	2,691,748.20	11,365,321.80	-8,112,394.06	20,875,937.25
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	2,331,103.85	9,004,680.03	-10,719,988.21	12,585,718.90
经营活动产生的现金流量净额	-14,957,219.82	-22,189,918.92	-7,088,498.77	37,995,759.26

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

## 4 股东情况

### 4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)	3,557
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	3,762
截至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
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0

前十名股东持股情况								
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 条件股份数 量	包含转融通 借出股份的 限售股份数 量	质押、标记或 冻结情况		股 东 性 质
						股 份 状 态	数 量	
易存道	0	14,388,000	35.97	14,388,000	14,388,000	无	0	境内 自然 人
北京易东兴 股权投资中 心(有限合 伙)	0	3,270,000	8.18	3,270,000	3,270,000	无	0	其他
张东晖	-306,000	3,264,000	8.16	0	0	无	0	境内 自然 人
赵艳兴	0	2,872,000	7.18	0	0	无	0	境内 自然 人
王茜	-200	1,289,800	3.22	0	0	无	0	境内 自然 人
赵雪	-30,500	1,001,500	2.50	0	0	质 押	668,600	境内 自然 人
珠海时间创 业投资合伙 企业(有限 合伙)	-167,801	990,050	2.48	0	0	无	0	其他



史晓丽	0	900,000	2.25	0	0	无	0	境内自然人
陈选良	0	450,007	1.13	0	0	无	0	境内自然人
王凯	-36,799	317,000	0.79	0	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明				1、股东易存道与股东易东兴的有限合伙人易存之系兄弟关系，与有限合伙人范立新之配偶易小蕾系兄妹关系，易存之和范立新均持有易东兴 1.84%的出资份额。 2、股东赵艳兴系易东兴的普通合伙人、执行事务合伙人。赵艳兴持有易东兴 46.92%的出资份额。 3、未知前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明				不适用				

**存托凭证持有人情况**

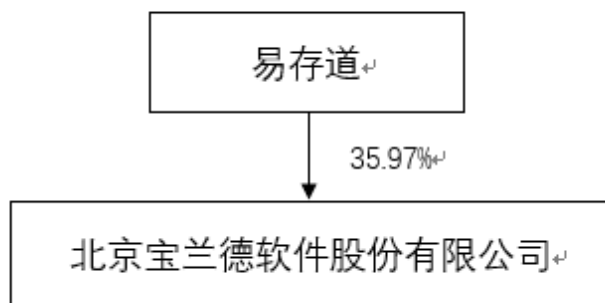
适用 不适用

**截至报告期末表决权数量前十名股东情况表**

适用 不适用

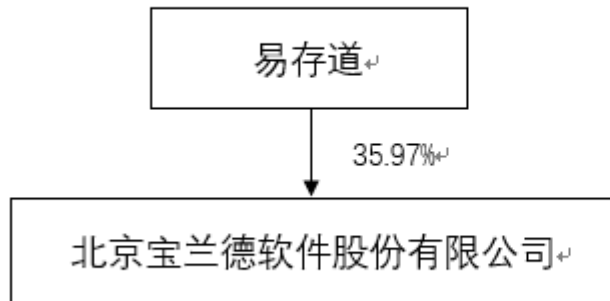
**4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图**

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

### 第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

公司实现营业收入 19,983.95 万元，同比增长 9.65%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,320.15 万元，同比降低 73.19%。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用