

证券代码：300061

证券简称：康旗股份

公告编号：2018-049

上海康耐特旗计智能科技集团股份有限公司

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。

没有董事、监事、高级管理人员对公司 2017 年年度报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或存在异议。

所有董事均已出席了审议本次年报的董事会会议。

大信会计师事务所（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：无。

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 526799049 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.57 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 3 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	康旗股份	股票代码	300061
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	康耐特		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张惠祥	李彩霞	
办公地址	上海市浦东新区川大路 555 号	上海市浦东新区川大路 555 号	
传真	021-58598535	021-58598535	
电话	021-58598866-1298	021-58598866-1218	
电子信箱	zhanghx@conantoptical.com	licx@conantoptical.com	

2、报告期主要业务或产品简介

报告期公司主要业务有树脂镜片生产销售业务、银行卡增值业务创新服务、航旅数据分发业务等，具体如下：

（一）树脂镜片生产销售业务

1、主要业务和产品

公司原主要从事树脂镜片的生产制造及销售，并提供成镜加工服务；还有少量的镜盒、镜布生产及销售业务。主要产品为 1.499 至 1.74 系列、偏光、变色、防蓝光、车房片等各类光学树脂镜片、镜盒、镜布等。

2、主要经营模式

（1）采购模式

公司建立了供应商评价表和供应商基本信息数据库，对供应商进行综合评价和管理，并与供应商建立长期稳定合作关系，同时不断开发新的供应商，使得公司采购渠道更加多样化；根据订单情况、销售和生计划制定采购方案，由采购部统

一负责采购。目前公司已逐步建立了完善的供应商管理体系以及与之紧密联系的质量保证体系，和主要的供应商建立了良好地合作关系。主要供应商为生产树脂单体原料、加硬液、抛光粉等的化工企业，及清洗机、固化炉、加硬镀膜设备等设备生产商。

(2) 生产模式

公司主要采用以销定产的生产模式。公司生产部门根据定单统一安排生产计划，并在生产过程中进行统一的质量检验；同时，公司开展全面质量管理，改进生产、降低成本，努力提高产品合格率；另外，由于镜片种类繁多，为了应付紧急定单，公司通常也会对各种种类的镜片储备一定量的产品库存以满足客户的需求。

(3) 销售模式

公司产品在国际市场上全部为直接销售，国际市场销售约占总体70%以上；在国内市场上主要是直接销售，少部分为代销。公司客户主要通过行业展会、行业网站、上门拜访等公司营销方式获得。公司主要国际客户群体为镜片品牌供应商、镜片批发商、大中小型眼镜连锁店以及车房加工中心；主要的国内客户群体为眼镜连锁店、代理商和终端消费者。

3、行业发展阶段、周期性特点及所处行业地位

全球人口增长及老龄化趋势、新兴国家未佩戴眼镜潜在消费者的需求、近视等眼疾患者的增加、保健意识的增强以及眼镜功能的不断完善，人们对镜片的需求日益增加。增长的市场需求和一定的潜在市场都为镜片制造行业提供了广阔的市场发展空间。根据依视路集团估计，全球眼镜市场大约有850亿欧元的市场总量，欧美等成熟稳定的市场大约有600亿欧元的市场总量，每年将2%-3%的增长；高速增长的市场大约有250亿欧元的市场总量，将会有10%以上的增长，其中中国大约有80亿欧元的市场总量¹。

镜片制造行业周期性主要与镜片产品的更新速度有关。产品更新主要受技术、市场需求的潮流等因素影响，产品更新的周期对不同生产企业有多多样性，镜片产品更新速度一般较镜架产品慢，主要受技术影响较大；而太阳镜与矫正视力用的眼镜不同，由于有美观时尚的功能，受社会时尚消费趋势影响很大，更新速度一般较快，厂商在1年内往往会有新产品上市以适应市场需求。

经过多年发展，公司形成以对外销售为主，内销后发赶超的结构模式，各项经营指标稳步增长，在国内树脂镜片制造行业中处于领先行列。在国内树脂镜片生产企业中，公司树脂镜片的出口排名始终位居前列。由于国内镜片市场进入门槛较低，镜片等生产企业普遍规模较小，虽然公司在国内镜片生产企业的规模位居前列，但据依视路集团估计，目前全球视光配置的镜片大约有6.3亿副的市场容量，太阳镜大约有6.1-6.5亿副的市场容量，老视镜成镜大约有2.5-3亿副的市场容量²；根据该数据进行测算，目前公司的镜片销售数量仅占全球市场的2%-3%。

(二) 银行卡增值业务创新服务

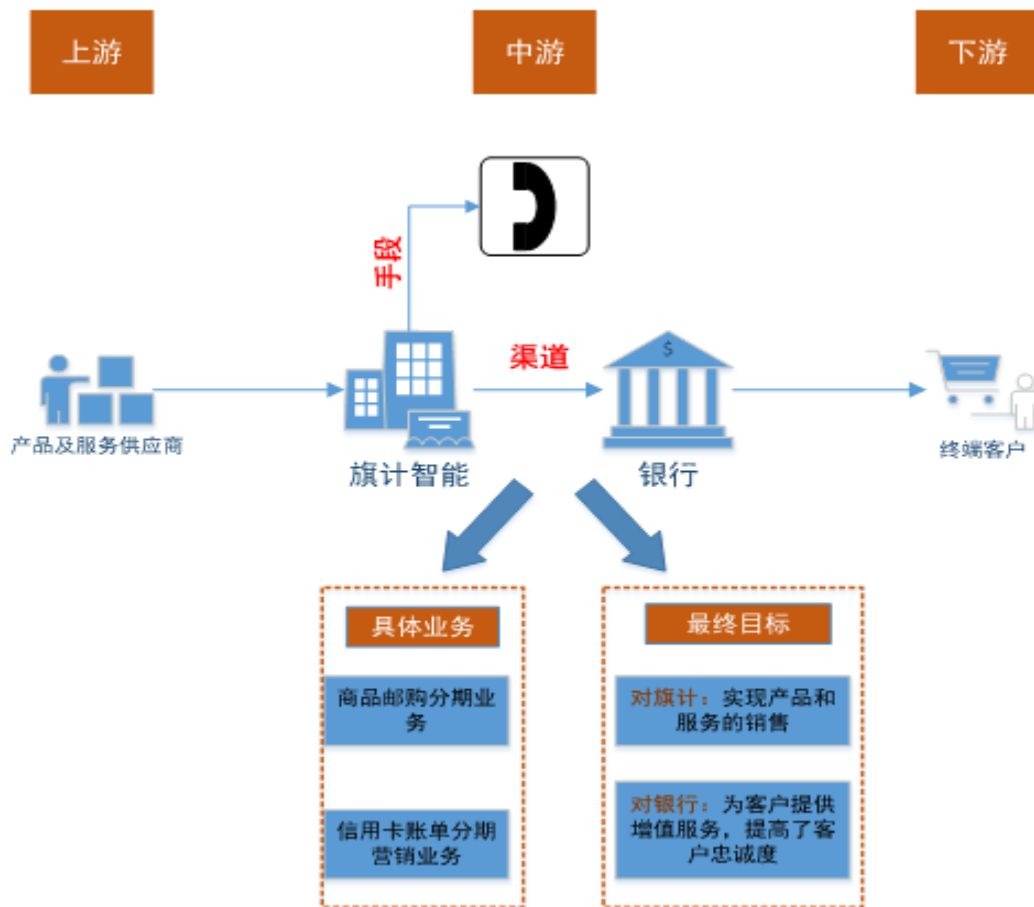
旗计智能是一家银行卡增值业务创新服务提供商，利用自身大数据分析应用能力、产品开发能力和电话营销服务能力，为银行提供银行卡商品邮购分期业务、信用卡账单分期营销业务以及其他衍生权益消费产品销售等整体解决方案，在为银行卡客户提供适销商品和服务的同时，高效、精准地帮助金融机构丰富客户服务内容、达成交叉营销、促进客户消费、提升服务品质、增强客户忠诚度并为银行创造更多中间业务收入。

1、主营业务模式

旗计智能主要服务介绍如下图所示：

¹数据来源：Essilor Report on JP Morgan Healthcare Conference，其中市场总量以隐形眼镜、眼镜镜片、老视镜、太阳镜及镜架的销售量为统计依据，高速增长的市场包括中国、印度、东南亚、韩国、非洲、中东、俄罗斯和拉丁美洲。

²数据来源：Essilor Report on JP Morgan Healthcare Conference。



旗计智能主要开展银行卡增值业务创新服务，是指通过以承接服务外包的形式与银行建立合作关系，向银行提供数据分析应用模型、客户分层营销方案、客户营销规划方案，使用银行的系统，通过电话外呼形式，向银行卡客户推送营销方案，在为银行卡客户提供适销商品和服务的同时，帮助银行丰富客户服务、促进客户交易、提高客户忠诚度、获得中间业务收入。银行卡增值业务创新服务由于其提供整体解决方案并为银行带来综合收益的特点，成为近年来银行服务外包创新合作的典型业务之一。旗计智能是银行卡增值业务创新服务外包领域的领先公司，目前主要提供商品邮购分期业务、信用卡账单分期营销业务及服务权益分期营销业务。

2、商品邮购分期业务

旗计智能利用自主研发的大数据分析应用模型帮助银行对其客户消费行为数据进行筛选、分析、归类，对客户消费偏好、行为作出判断并安排客户分层营销方案和客户营销规划方案。基于上述分析结果，旗计智能通过银行系统外呼模式有针对性地向目标客户推荐、营销商品邮购分期业务。同时，银行结合信用卡消费分期政策，给予消费者6个月、12个月、24个月等不同期限的免息消费分期服务。在此期间，客户须每月向银行支付商品分期款项，对丰富客户服务、提高银行卡活卡率及增进客户粘度方面效果比较明显。实现销售收入后，旗计智能根据销售结果与银行分享收益。商品邮购分期业务是现阶段旗计智能的主要服务模式，在银行卡客户确认购买后由旗计智能邮寄商品至客户处。目前该模式已与9家大型银行开展了合作。

旗计智能根据银行分层客户消费习惯，利用自身产品开发能力，定制符合目标客户人群的邮购商品。目前，邮购商品主要为具有文化收藏概念及亲友馈赠属性的贵金属制品及纪念钱币等收藏品。

3、信用卡账单分期营销业务

信用卡账单分期营销业务是指银行向信用卡客户提供的将账单消费金额进行分期偿还的资产类业务，旗计智能帮助银行以系统外呼等形式向经过筛选的客户推送信用卡账单分期营销业务。国内从事此类业务的企业较多，如华拓数码、汇通金融等，旗计智能自2015年6月开始从事此类业务，并在模式上有所创新。传统信用卡账单分期营销业务外包商按照员工人数、工位、工作时长等要素向银行收取服务费，而旗计智能在大数据分析应用的支持下，帮助银行分析客户账单分期营销需求，提供整体解决方案，并根据合作达成结果按比例收取服务费。信用卡账单分期营销业务是银行卡客户增值服务的重要环节，旗计智能通过此类业务巩固了与银行的合作关系，增强了与银行的合作粘性，并创造了进一步深度合作的商业机会。

4、服务权益分期营销业务

服务权益分期营销业务主要通过整合国内外酒店住宿、餐饮、健康、运动、商旅等多领域高端消费权益，以会员制的方式向私人银行客户、白金信用卡客户、财富公司高净值客户、VIP会员俱乐部等有消费升级需求的会员提供高品质的时尚消费权益。对于有客户关系管理和客户增值服务需求、员工福利管理等需要的机构，该产品具有较强的吸引力。应用移动互联网理念和技术，开发了“五星荟”微信公众号，客户可以通过“五星荟”管理自己的权益，完成预订、查询、转赠、红包、组合、

兑换等操作。

5、行业发展阶段、周期性特点及所处行业地位

旗计智能所属行业为F5295邮购及电视、电话零售业，具体开展银行卡增值业务创新服务，是指以承接服务外包的形式与银行建立合作关系，通过电话外呼的形式向银行卡客户提供适销商品和服务，属于电话营销行业在商业模式上的细分创新。其所属行业业务与我国电话普及率、信用卡行业发展、信用卡消费方式转变、信用卡分期付款业务发展密切相关，电话普及率的增长为电话营销模式下的银行卡增值业务创新服务提供了硬件基础，信用卡活卡量稳定增长为电话营销方式下的银行卡增值业务创新服务提供了市场基础，消费方式转变助推电话营销方式下的银行卡增值业务创新服务需求增长，信用卡分期业务发展推动电话营销方式下的信用卡增值创新服务业务进一步发展。

电话零售行业不具备明显的区域性和季节性，但具有较强的周期性。当我国经济上行时，消费者具有良好的收入或者收入预期，其购买能力和意愿随之增强，从而促进电话零售行业的繁荣；当我国经济下行时，消费者具有较差的收入或收入预期，其购买能力和意愿随之降低，从而导致电话零售行业的萎缩。

电话零售行业不具备明显的区域性和季节性，但具有较强的周期性。当我国经济上行时，消费者具有良好的收入或者收入预期，其购买能力和意愿随之增强，从而促进电话零售行业的繁荣；当我国经济下行时，消费者具有较差的收入或收入预期，其购买能力和意愿随之降低，从而导致电话零售行业的萎缩。

目前，国内从事电话营销方式下的银行卡增值业务创新服务的公司较少，但存在一些公司的部分业务板块与旗计智能的部分业务模式相近，主要包括北京淘礼网科技股份有限公司、上海志行合力网络技术有限公司、京科联通（北京）网络技术有限公司、中信·鸿联九五集团。旗计智能是进入银行卡增值业务创新服务领域较早的公司之一。自2012年创立以来，一直从事银行卡增值业务创新服务，且业务收入、净利润等财务指标逐年递增。因此，旗计智能在银行卡增值业务创新服务业务上具有一定先发优势。目前旗计智能已与10余家大型股份制银行、40余家城市商业银行及农村商业银行开展业务合作，是多家银行、金融机构的战略合作伙伴，在行业内形成了良好的口碑。

（三）商旅数据分发等业务

敬众科技的主营业务为商旅数据分发业务、软件开发业务及为金融行业（包括银行、互联网金融）和征信机构等提供征信数据服务。

1、商旅数据分发业务

商旅数据分发业务是指敬众科技将航空领域各个渠道的数据源进行整理和集中处理，对标准化的数据进行技术加工，使之得到优化，并根据不同类型客户的不同需求研发数据接口，通过接口将数据分发给客户。客户通过敬众科技的数据接口获取业务过程中必要的信息，用于支撑其各类在线服务平台，客户主要为 OTA 企业。敬众科技商旅数据分发业务依托“LUCA 数据安全管理系统”和“VIBE 航空数据分发管理系统”进行独立运营。敬众科技是国内领先的商旅大数据服务供应商，在商旅数据分发一细分领域中，公司产品的市场占有率较高。主要客户为同程科技、去哪儿科技、嘉信浩远、百拓商旅等 OTA 公司。

2、征信数据服务

凭借自主创新的“小河水儿征信风控管理系统”以及一系列基于大数据风控相关管理体系的自主知识产权，在与多方外部数据源合作的基础上严格遵照相关法律法规要求为客户提供全方位的信用评估服务。鉴权类业务主要是数据服务类型为主，应用于基础信息验证。主要客户为银行、互联网银行和征信机构等。

3、行业发展阶段、周期性特点及所处行业地位

商旅数据分发业务与我国旅游业的发展紧密相关。我国旅游作为一个朝阳产业，目前已被列为世界第三大产业。随着收入水平的提高，中国旅游业市场规模持续扩大。我国软件和信息技术服务业的发展带动了在线旅游市场的快速发展，目前在线旅游市场互联网渗透率突破10%，在线机票是发展最为成熟、占比最大的在线旅游细分市场，目前国内的线上渗透率已经达到40%左右，OTA分销是目前在线旅游业最核心的商业模式，在整体市场中的交易额占比约60%-80%，长远来看国内供应商直销的比例大趋势上会逐渐提高。在线机票市场与数据处理和存储服务业市场发展密切相关。机票验真、机票查询等服务都需要数据处理和存储服务业支撑，在线机票市场规模与数据处理和存储服务市场规模呈同向增长趋势。同时，在线旅游市场容量的扩张也为数据处理和存储服务业的技术革新提供了前提。

目前国内航空市场最主要的航空销售渠道是在线销售渠道，电子客票率占比较高，在线销售产生了巨大的商旅信息查询需求。为保证航空在线销售顺利运营，每天都需要巨额的查询量支撑，作为航空在线销售的支持系统，航空数据分发平台起到了重要的作用，对于这个特殊的细分市场，由航信集团来提供基础数据的解决方案，公司则主要针对广大OTA公司在线查询服务模块的个性化需求，为其提供解决方案，公司2015年、2016年、2017年累计总查询量分别为408,086万次、842,113万次、1,064,189万次，单日峰值分别达到2,200万次、5,884万次、8,726万次，市场优势明显。在公司所处这一细分领域中，因为数据源的门槛，还未形成统一的行业规范和标准，竞争公司较少。

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	1,987,346,441.28	1,000,944,962.61	98.55%	694,441,211.32
归属于上市公司股东的净利润	298,578,919.48	108,524,651.25	175.13%	51,213,292.38
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	263,067,611.57	104,278,908.44	152.27%	45,296,654.97
经营活动产生的现金流量净额	395,699,701.22	167,219,357.84	136.64%	78,202,109.31
基本每股收益（元/股）	0.57	0.40	42.50%	0.21
稀释每股收益（元/股）	0.57	0.40	42.50%	0.21
加权平均净资产收益率	8.86%	15.24%	-6.38%	12.43%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	4,389,859,936.86	3,785,383,882.91	15.97%	830,880,194.72
归属于上市公司股东的净资产	3,504,227,165.37	3,231,391,912.91	8.44%	429,633,132.46

(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	388,868,639.31	457,873,561.74	506,109,261.90	634,494,978.33
归属于上市公司股东的净利润	54,322,566.22	54,519,651.62	78,274,250.81	111,462,450.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	43,583,233.19	43,428,441.84	69,713,608.64	106,342,327.90
经营活动产生的现金流量净额	18,233,644.23	52,263,158.60	118,125,806.10	207,077,092.29

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	7,772	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	7,002	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	
费铮翔	境外自然人	26.15%	137,613,312	103,209,984	质押	126,110,000	
樟树市和顺投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	18.44%	97,034,764	77,627,812	质押	63,310,000	
博时资本—宁波银行—博时资本康耐特 2 号专项资产管理计划	其他	7.77%	40,899,795	40,899,795			

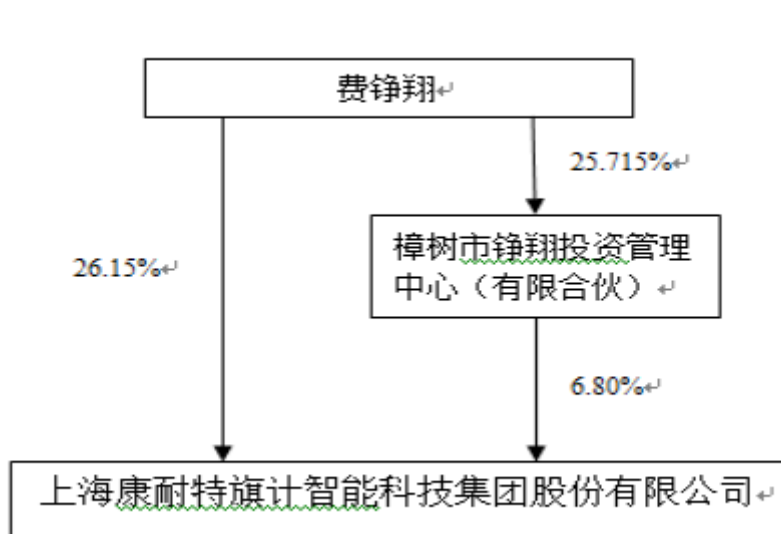
博时资本-宁波银行-博时资本康耐特 1 号专项资产管理计划	其他	6.90%	36,298,568	36,298,568		
樟树市铮翔投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	6.80%	35,787,321	35,787,321		
刘涛	境内自然人	4.55%	23,926,380	19,141,104		
陈永兰	境内自然人	3.69%	19,420,674	0	质押	3,920,000
西藏翔实创业投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.49%	7,822,500	0		
珠海安赐共创投资基金管理企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.46%	7,668,711	7,668,711	质押	7,643,600
交通银行股份有限公司-博时新兴成长混合型证券投资基金	其他	1.36%	7,167,603	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>股东费铮翔先生和股东樟树市铮翔投资管理中心(有限合伙)为一致行动人关系, 股东费铮翔先生和股东西藏翔实创业投资管理合伙企业(有限合伙)存在关联关系; 股东刘涛先生和股东樟树市和顺投资管理中心(有限合伙)为一致行动人关系; 股东博时资本-宁波银行-博时资本康耐特 2 号专项资产管理计划和股东博时资本-宁波银行-博时资本康耐特 1 号专项资产管理计划为一致行动人关系。除上述情况, 未知其他上述股东间是否存在关联关系, 也未知是否属于《上市公司持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。</p>					

(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

报告期，是公司树脂镜片生产销售业务和银行卡增值业务创新服务两大业务协同发展的第一个完整年度，公司更名为集团公司，开展集团化运营和管理；证券简称由“康耐特”变更为“康旗股份”，战略定位和发展路径逐渐清晰，为未来发展奠定了基础。公司在董事会的带领下，紧紧围绕两大业务板块落实年初制定的经营计划，各项业务稳步推进，取得了良好的经营业绩。报告期，公司实现营业收入198,734.64万元，同比增加98.55%；实现营业利润33,988.31万元，同比增加179.00%；实现归属于上市公司股东的净利润29,857.89万元，同比上升175.13%。

报告期，公司主要经营情况如下：

1、创新助力产品服务升级，树脂镜片相关业务保持稳健增长

(1) 批量镜片业务

报告期，公司依托在国内镜片制造行业领先的技术创新能力和不断提升的制造实力，加大展会投入，通过展会、行业媒体杂志、网站、微信等渠道宣传并向市场推出1.499变色系列镜片、MR-8 Plus SP抗冲击镜片、AG UV++（术后遮光）镜片等新产品，不断给客户更为丰富的产品服务方案，挖掘老客户新的需求，吸引潜在客户；增加境外重点客户和国内客户的现场拜访，通过面对面的交流，提升客户对公司产品、服务和品牌的认同，赢得了新老客户良好的口碑和认可，行业品牌知名度进一步提升，产品结构进一步优化，业务继续保持稳定增长趋势。报告期，批量镜片相关业务收入65,201.42万元，同比增长13.11%。变色、1.67系列、1.74系列产品同比分别增长28.67%、37.48%和5.52%，高毛利产品的销售占比继续上升，产品结构继续优化。

持续加大研发投入，以研发带动产品和市场。成功开发1.56防蓝光变色镜片、双面渐进模具、AGUV++、IR抗红外线镜片，进一步优化1.499“UV++”防蓝光、1.499变色系列产品生产工艺，进行MR95UV++镜片、MR8（1.60）PLUS的工艺调试，MR8 PLUS产品已全面通过Colts测试。报告期，新增获授11项专利，“UV++”获得美国专利商标局的商标授权。

报告期，根据市场需求优化产能布局，并对现有产能设施进行技术升级改造，提升生产能力及效率。对启东三车间一楼、二楼升级改造，1.56系列产品、加硬镀膜产能进一步扩大；偏光生产线逐步从上海搬迁至启东；随着防蓝光产品线的丰富，推进募投项目防蓝光树脂镜片生产线项目建设，逐步扩大防蓝光镜片的生产规模；并根据生产环节的产能短板，购置升级模具生产设备及镜片包装、清洗、胶带机等自动化设备，模具和镜片生产效率进一步提升。

继续围绕“质量、成本、服务、安全、环保”，提高镜片制造实力。为实现新的质量标准，加强对生产流程每个环节的控

制，优化模具和镜片生产流程，升级改造设备，严格执行质量考核体系，进行质量意识和操作技能的培训，产品质量稳中有升。改进工艺流程，提高UV++原料、丙酮等原辅材料的回收利用水平。随着产品品种规格的增加、产销规模的扩大，加强库存管理，合理控制库存。

（2）车房及成镜加工中心业务

报告期，公司紧紧抓住个性化消费日益增长的趋势，稳步扩大车房及成镜加工中心加工服务实力；依托国内领先的车房技术及加工服务实力，积极拓展市场，车房业务收入继续保持稳定增长，车房业务收入12,365.97万元，同比增长11.50%。完成车房自动化生产线的安装调试和试运行，车房自动化生产车间投产运行；完善和全面推行Rxoffice软件系统，解决与客户系统不兼容问题，并通过条码管理改进生产流程；实现车房生产系统自动化、无纸化，生产服务的及时性、稳定性大大提高。

在镜片产业链上，车房及成镜加工中心兼具生产和服务价值环节。随着车房业务收入的增加，公司继续向镜片生产服务型企 业转型，并继续积极探索镜片制造与互联网+“工业4.0”技术的融合，依托互联网技术对镜片生产服务模式进行转型和升级，尝试打造扁平化、高效协同的镜片制造及眼镜企业客制化生产服务模式。

2、完善营销服务整体解决方案，提高银行卡增值业务创新服务业务规模

报告期，旗计智能不断完善营销整体解决方案，拓宽业务范围，完善产品布局，持续提高商品邮购分期业务、信用卡账单分期业务和服务权益分期业务等业务规模。截止报告期末，旗计智能已与10余家大型股份制银行、40余家城市商业银行及农村商业银行开展业务合作，是多家银行、金融机构的战略合作伙伴，在行业内形成了良好的口碑。

（1）商品邮购分期业务

旗计智能持续创新优化客户价值营销整体解决方案，不断升级打造优质的商务合作平台，拓展高品质的合作渠道与商务机会，通过行业内高标准的服务质量和高水平的服务能力，实现了旗计智能与合作方的双赢。随着商品邮购分期业务的不断成熟扩展，商品邮购分期业务的大型合作银行机构已从2016年8家增加至2017年9家，职场扩建至14个，跨5个省市。

为满足日新月异的市场需求，旗计智能在产品的种类和品质上不断突破创新，一方面加强与国际、国家级高品质权威供应商的产品交流沟通，另一方面尝试自主一体化设计、生产和销售高端优质产品，实现产品渠道多元化，产品品质高端化，产品种类多样化。与此同时，升级三仓运营效率，严格把关并持续提高当天内出库比率、签收订单2天内送达比率和配送成功率等，为业务规模的扩大和客户满意度的提升提供优质高效的仓储管理和物流运营保障。

鉴于行业特质，在满足市场需求的同时，旗计智能建立健全合规管理机制，不断加强数据安全 管理，全面完善信息保密管理机制，在内控制度和流程上严格把关，为业务安全持续发展保驾护航，从而不断加强旗计智能在市场拓展、营销策划、数据分析、产品研发、系统集成、销售管理等各方面的优势地位。

（2）信用卡账单分期业务

在消费分期营销整体解决方案的服务过程中，旗计智能在原有的为客户消费提供账单分期、现金分期、灵活分期和信用卡激活等服务内容基础上，进行了服务模式创新，不仅在服务产品上保持创新活力，在合作模式上也进行共赢式深度探讨，共同为更多客户提供更 高品质 的精准营销方案。随着合作关系的深化与加强，信用卡账单分期业务的合作银行机构14家。针对信用卡账单分期业务较强的个性化消费特点，在充分发挥行业领先水平的服务质量优势的过程中，旗计智能依托自有独立研发能力，斥资打造更强大的信息安全保障体系和更高效的大数据分析系统平台和管理运维系统，从而利用大数据分析优势提高客户精准营销的满意度，旗计智能自身的大数据分析技术优势也将得到更充分的发挥。也对销售条线和客服条线的硬件设备进行更新升级，新的硬件支持环境将节省人工操作时长，释放更多产能。

（3）服务权益分期业务

2017年客户权益服务综合解决方案在营销渠道多元化、合作平台高端化、产品种类多样化、产品组合灵活化等方面实现了较大的创新提高。报告期内，旗计智能不仅在原有的合作平台上与更多的大型机构实现了合作，还创新开拓了多个合作渠道和多种合作模式。从售前到售后各环节提升客户满意度，并推出个性化定制产品服务，满足更多客户需求，为未来进一步拓展市场，提升规模，扩大新客户体量及市场覆盖奠定了基础。

3、进行战略和业务架构调整，完善业务布局

为适应公司两大业务协同发展的业务模式，理顺公司业务架构，公司更名为集团公司，证券简称由“康耐特”变更为“康旗股份”，公司的战略定位变更为“大数据金融科技服务公司”。并将母公司经营的树脂镜片生产销售相关业务剥离至全资子公司康耐特光学，调整后，上市公司母公司将重点突出在战略投资、资本运作、子公司监管等方面的职能，公司开始实行集团化运营和管理。公司将围绕康耐特为核心的树脂镜片业务和旗计智能为核心的大数据金融科技服务业务两大业务板块整合资源、协同发展。

树脂镜片业务：2017年6月，公司收购香港朝日45%股权完成交割，香港朝日成为公司全资子公司，日本朝日成为公司全资二级子公司，公司进一步加强与日本朝日在技术、产品、采购、市场等全方面的交流和合作，以增强双方协同效应，提升镜片业务整体实力。

大数据金融科技业务：报告期，为了培育新的业务增长点，旗计智能参股设立了旗沃信息，旗沃信息主要从事帮助银行消费信贷及信用卡部门提供次优客户分期业务金融科技支持服务。公司和旗计智能共同投资收购了新三板公众公司敬众科技62.53%股权，2017年12月完成交割，敬众科技主要从事航旅数据分发业务、软件开发业务及为金融行业（包括银行、互联网金融）和征信机构等提供征信数据服务，将有利于公司业务向航旅数据及应用延伸，培育新的业务模式，打造新的利润增长点。

4、引进和培养人才，加强员工队伍建设

面对公司规模扩大和业务布局发展变化带来的各领域人才需求，公司积极引进人才，员工队伍继续扩大，从上年的4127

人增至本年的4886人，并通过猎头和行业推荐，招聘和引进多名中高层管理人员。完善培训和员工培养机制，向员工和管理人员组织工作技能、产品和专业知识、管理技能、跨部门共创等培训，鼓励员工在业余时间进行学历和专业技术提升。继续完善绩效考核管理体系，细化考核方案，提高考核体系的可实施性。报告期，旗计智能被评为“2017年中国最佳雇主上海30强”，旗计智能IT团队荣获“2017年度中国最佳信息化团队奖”。

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
批量镜片	652,014,231.15	192,552,375.57	29.53%	13.11%	10.11%	-0.81%
商品邮购分期	1,002,697,991.04	663,739,435.23	66.20%	275.66%	289.41%	2.34%

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

报告期，公司实现营业收入198,734.64万元，同比增加98.55%，主要是树脂镜片相关业务收入保持稳定增长；本期合并旗计智能全年收入，而上期仅合并旗计智能第四季度收入所致。营业成本96,332.66万元，同比增加63.95%，主要是本期合并旗计智能全年成本，而上期仅合并其第四季度成本，成本大幅增加；旗计智能业务的成本率低于树脂镜片相关业务成本率，成本的增长幅度低于收入的增长幅度。归属于上市公司股东的净利润29,857.89万元，同比上升175.13%，主要是随着市场拓展、产销规模的扩大，产品结构的优化，公司树脂镜片相关业务经营业绩保持稳定增长；与上年同期仅合并旗计智能第四季度经营业绩相比，本期合并旗计智能全年经营业绩，其业绩同比增长良好；以及收到的政府补助同比增加等。

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) 会计政策变更原因及影响

2017年4月28日，财政部发布了《关于印发〈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〉的通知》（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。

2017年5月10日，财政部颁布了财会[2017]15号关于印发修订《企业会计准则第16号—政府补助》的通知，自2017年6月12日起施行，对2017年1月1日存在的政府补贴采用未来适用法处理，对2017年1月1日至本准则实施日之间新增的政府补贴根据该准则进行调整。根据该修订通知的要求，公司将自2017年1月1日起收到的与企业日常活动相关的政府补助从“营业外收入”调整至“其他收益”。

2017年12月25日，财政部发布了《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会[2017]30号），对一般企业财务报表格式进行了修订，适用于2017年度及以后期间的财务报表。根据该通知的要求，对公司财务报表格式进行了修订，此项

会计政策变更采用追溯调整法，将上年原列示为“营业外收入”及“营业外支出”的固定资产处置损益重分类至“资产处置收益”项目。

综上，上述会计政策变更对公司的财务状况、经营成果和现金流量无重大影响。

2) 审批程序

上述会计政策变更事项已经公司第四届董事会第五次会议和第四届董事会第十五次会议审议通过。

(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) 报告期，公司与全资子公司旗计智能共同收购了敬众数据100%股权和敬众科技11.47%的股权，因敬众数据持有敬众科技51.06%股权，公司和旗计智能通过直接和间接的方式合计持有敬众科技62.53%股权，敬众数据和敬众科技从2017年12月纳入公司合并报表范围。

2) 报告期，新设了全资二级子公司余江毅信贸易有限公司和江西赣江新区旗汇信息科技有限公司、二级控股子公司霍尔果斯旗发信息技术有限公司和三级全资子公司常州仁敏人力资源咨询服务有限公司，合并报表范围发生变化。