

证券代码：300624

证券简称：万兴科技

公告编号：2019-021

## 万兴科技股份有限公司 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。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

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
-----------	-----------	-----------	--------

大华会计师事务所（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由变更为大华会计师事务所（特殊普通合伙）。

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 81,142,000 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	万兴科技	股票代码	300624
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	孙淳	彭海霞	
办公地址	拉萨市柳梧新区东环路以西、1-4 路以北、1-3 路以南、柳梧大厦以东 8 栋 2 单元 6 层 2 号	拉萨市柳梧新区东环路以西、1-4 路以北、1-3 路以南、柳梧大厦以东 8 栋 2 单元 6 层 2 号	
传真	0891-6506329	0891-6506329	
电话	0891-6361168	0891-6361168	
电子信箱	zhengquan@wondershare.cn	zhengquan@wondershare.cn	

#### 2、报告期主要业务或产品简介

##### （一）主营业务

公司自成立以来一直从事消费类软件产品的研发、销售及提供相应的技术支持服务，是全球领先的 APP 应用软件提供商，连续多年获得国家高新技术企业、国家规划布局内重点软件企业等认证。

消费类软件产品是指围绕个人、家庭消费者应用而设计的与生活、娱乐、工作等相关软件产品。公司自主开发并在售的软件产品达六十余款，主要包括——数字化创意类、数据管理类、办公效率类三大类，可广泛应用于个人电脑、智能手机、平板电脑等不同应用终端，适用Windows、macOS、iOS、Android等主要操作系统，满足个人用户使用个人电脑、智能手机及平板电脑过程中对音视频处理、影音格式转换、数据安全、数据与设备交互和管理、数字文档处理等方面的软件应用需求。公司产品主要采用线上销售的方式，通过自建的电子商务平台向全球用户提供消费类软件以及相关增值服务。

报告期内，公司不断加大消费类软件产品的研发投入，进一步提升公司的研发实力与技术积累，快速响应市场需求，不断探索新产品新功能，开拓新的营销方式和渠道，持续提高公司整体竞争力。

## （二）主要产品

公司研发和销售的消费类软件产品主要包括数字化创意类、数据管理类、办公效率类三大类，主要产品如下：

### 1、数字化创意类软件

公司的数字化创意类软件秉承“提供一个简单、易用的数字化创意解决方案，完美适配生活、娱乐及部分工作场景，激活多元灵感，让想象力轻松成真”的产品理念，主要为协助用户通过智能手机、平板电脑等移动智能设备生成照片、视频，对基于多种来源的照片、视频、音频等元素进行编辑、制作，再生成视频文件通过网络、电视等进行传播、分享；支持用户从视频网站、DVD等多种渠道获取视频资源并适配格式，方便用户在其智能手机、平板电脑、电视、个人电脑、视频播放器等设备上播放观赏；支持用户从音乐网站、网络电台、CD等多种渠道获取音频资源并适配格式，方便用户在其智能手机、平板电脑、多媒体播放器等设备上播放；以及供用户获取多媒体内容并转换成匹配的格式，方便再创意编辑等。

数字化创意类软件分为视频编辑类与图片编辑类，产品主要包括：视频编辑软件（Filmora / Filmora Pro）、万能影音转换软件（Video Converter）、DVD刻录软件（DVD Creator）、视频编辑移动应用软件（FilmoraGo / 中国市场产品名：万兴神剪手）、图片编辑软件（Fotophire）、视频录制软件（Filmora scrn）等，同时为软件使用者提供丰富多彩、个性化的音乐、图片、文字、特效等资源，在满足用户个性化需求的同时实现用户多次消费。

### 2、数据管理类软件

公司的数据管理类软件为用户的数字信息生活提供安全、便捷的一站式解决方案，为拥有智能手机、平板电脑、新型智能设备等移动智能终端、个人电脑的用户解决跨端数据迁移、数据备份、数据安全与设备管理的需求，提升用户信息尤其是隐私信息的保密性、真实性、完整性以及可控性。在科技时代全面保护、管理用户的数据，全面支持Windows、macOS、iOS、Android等主流系统，满足多种场景需求。

数据管理类软件产品主要包括：电脑端数据恢复软件（Recoverit / 中国市场的产品名：万兴恢复专家）、移动端数据解决方案软件（Dr.Fone）、移动设备管理软件（TunesGo）等。

### 3、办公效率类软件

公司的办公效率类软件贴合数字化办公趋势，打造简洁、高效、极致商务范的办公效率解决方案，用效率重塑个人与商业客户的办公体验，协助用户快速、简便、安全的创建、编辑、转换、阅读多种格式的数字文档。

办公效率类软件主要包括：PDF编辑器（PDFelement）、PDF转换工具（PDF Converter）、在线电子签名（SignX）、在线PDF工具（HiPDF）等。

## （三）经营模式

公司根据移动互联网和智能软硬件产业发展状况，结合多年经营实践，形成了自己独特、完整的经营管理模式。

公司建立了从上至下的经营管理体系，从公司总体战略发展规划出发，由各业务模块进行战略承接，再具体到各部门进行战略分解，对外积极推动行业投资并购，牵引公司业务发展；对内聚焦经营管理深入管理，驱动各级组织达成业绩，确保公司战略成功落地。经营管理部门根据战略实际落地执行情况，对战略目标进行定期回顾，及时采取纠偏措施，共同推进公司战略目标的达成。

公司形成了成熟的产品研发与销售模式。在产品研发方面，以市场需求为核心，建立了多维度的市场需求调研渠道，通过持续的创新机制、完善的研发管理制度与流程，确保开发出符合甚至超出用户预期的产品，不断提升产品的竞争力；在产品销售方面，公司以自建的电子商务网站为核心，通过综合利用搜索引擎优化、搜索引擎付费广告、展示广告、社会化媒体营销、下载站点营销、邮件营销等网络营销推广模式，采取直销、经销、分销相结合的销售方式，向全球消费者提供消费类软件产品和服务。快速理解市场需求、较强的研发和创新能力、丰富的网络营销经验，为公司建立了一套可持续发展的经营模式。

公司积极推进业务模式的升级，实现产品付费模式由传统License模式向订阅模式的转型，切入SaaS服务领域；推进各产品线向云端拓展，增强云端功能；大力引进SaaS服务专业技术人员与运营人员，推动公司内部各产品线之间的技术共享与运营经验分享，加大服务器等基础资源的投入，加快公司整体业务向SaaS转型。以Filmora为代表的产品率先尝试订阅转型，注册用户数大幅增加，续费订单销售成倍增长，为公司其他产品线订阅转型奠定了坚实的基础。

## （四）主要业绩驱动因素

### 1、销售模式探索与快速转型

公司结合前沿软件市场趋势，积极进行SaaS（软件即服务）模式探索，全面推动产品由传统的License销售模式向平台化、服务化、用户运营转型，挖掘长久用户价值，为用户提供更多的服务&价格模式选择，实现用户差异化定制，同时加强与用户的互动和运营，通过对用户体验的反馈和用户行为分析提升产品体验和质量，快速迭代开发、交付高质量产品，迅速满足市场需求，促进公司销售收入持续增长。

### 2、技术的不断积累与革新

消费类软件的研发需要掌握多项专业技术，涉及开发工具、软件工程、信息安全、网络通讯等多个技术领域，前述技术能力的获得需要相关技术人员的长期学习、积累。随着公司消费类软件产品线的丰富与功能不断提升、客户规模的扩大和新型底层系统的推出，技术与研发能力不断增强，为公司保持行业领先地位，形成了强有力的技术支持。

### 3、高质高效的产品交付能力

公司组建了技术能力过硬的研发团队，根据用户需求分析，结合行业发展状况，快速完成新产品新功能规划，通过完善的产品迭代开发流程和项目化管理机制，严格产品质量管理体系，使产品迭代更新保持在2-4个月以内，快速响应客户需求，抢占先机，持续提升产品竞争力。

#### 4、营销渠道的拓展

公司成立初始即选择使用搜索引擎营销等网络销售渠道，熟悉搜索引擎营销推广技术。在不断优化搜索引擎营销技术、持续提升搜索引擎营销推广效益的同时，积极探索、拓展网络红人推广等新的网络营销渠道，更精准的发展与挖掘目标用户，促使公司销售收入稳步增长，持续提升营销推广效益。

#### 5、洞悉细分市场需求

公司经过海外市场的长期耕耘积累了数以亿计、遍及全球的用户，主要电子商务网站年访问量超过4亿次。公司通过对用户访问电子商务网站和使用产品的行为进行大数据分析，以及本土化策略的实施，使公司对不同国家和地区的市场特性、客户需求、相关法律法规等有着深刻的理解，能够开发出满足不同细分市场需求的产品。积极扩充用户范围，在持续为个人用户提供良好的软件服务同时，以办公效率软件为突破口开拓商业用户市场。

#### （五）公司所处行业的基本情况及其行业地位

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》，公司所属行业为“I65软件和信息技术服务业”。公司主营消费类软件的研发与销售，消费类软件的应用终端包括个人电脑、智能手机、平板电脑、智能家居设备以及其他智能终端等。消费类软件是指围绕个人、家庭消费者应用而设计的与生活、娱乐、工作等相关软件产品。近年，智能硬件产品蓬勃发展，新产品层出不穷，随着智能硬件产品性能大幅提升，使用的场景越来越多，智能硬件的市场保有量迅速增长，相应的软件需求不断提高。

公司已向市场推出涵盖数字化创意类、数据管理类、办公效率类领域的数十款消费类软件产品，广泛用于个人智能硬件产品。消费类软件产品主要销往欧美日等经济发达、知识产权保护完善、消费能力较强的国家。在欧美日等国家销售收入保持持续增长的同时，公司积极开拓以西班牙语、葡萄牙语等小语种为主的南欧、南美洲、非洲市场。经过多年发展，公司已成为国内消费类软件出口销售收入最高的公司之一。随着国内经济快速发展、个人消费能力和为知识付费的意愿持续提升、知识产权保护日趋完善，公司适时在国内推出了数款中文产品，回归中国市场，实现了中国市场突破。

### 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	546,253,190.67	467,251,624.37	16.91%	368,177,103.62
归属于上市公司股东的净利润	82,667,635.95	68,600,731.10	20.51%	63,485,320.73
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	64,731,058.18	71,301,416.67	-9.21%	57,653,572.34
经营活动产生的现金流量净额	86,177,880.94	80,164,156.46	7.50%	68,398,677.71
基本每股收益（元/股）	1.06	1.14	-7.02%	1.06
稀释每股收益（元/股）	1.05	1.14	-7.89%	1.06
加权平均净资产收益率	14.49%	27.71%	-13.22%	29.87%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	703,984,041.19	308,212,885.00	128.41%	278,496,537.78
归属于上市公司股东的净资产	632,633,969.46	272,830,448.60	131.88%	240,277,464.43

#### （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	128,422,789.61	122,370,899.96	132,419,831.19	163,039,669.91
归属于上市公司股东的净利润	23,483,998.82	24,831,364.34	24,074,061.25	10,278,211.54 <sup>001</sup>
归属于上市公司股东的扣除非经	23,202,140.30	14,666,175.92	20,908,277.28	5,954,464.68

常性损益的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	5,463,031.13	-4,961,651.89	49,883,458.58	35,793,043.12

注：001 本报告期第四季度归属于上市公司股东的净利润环比下降，主要系第四季度计提 2018 年度员工奖金所致。

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

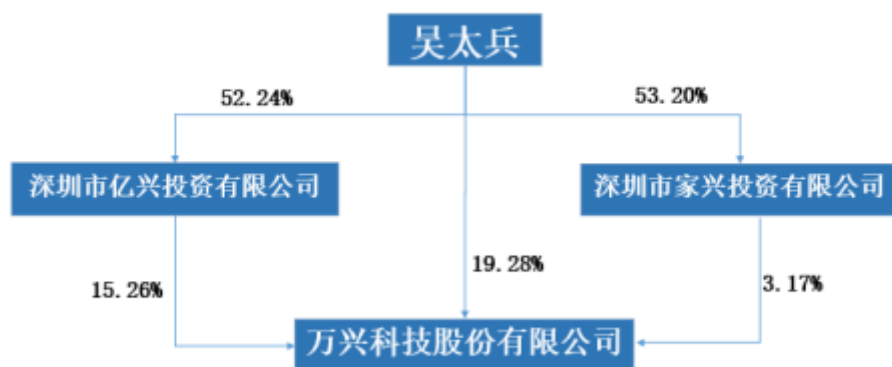
报告期末普通股 股东总数	15,211	年度报告披露日 前上一月末普通 股股东总数	13,008	报告期末表决权 恢复的优先股股 东总数（如有） （参见注 9）	0	年度报告披露日 前上一月末表决 权恢复的优先股 股东总数（如有） （参见注 9）	0	
持股 5% 以上的股东或前 10 名股东持股情况								
股东名称	股东性质	持股比例	报告期末 持股数量	报告期内 增减变动 情况	持有有限 售条件的 股份数量	持有无限 售条件的 股份数量	质押或冻结情况	
							股份状态	数量
吴太兵	境内自然人	19.28%	15,642,850	0	15,642,850	0	质押	3,310,000
深圳市亿兴投资有 限公司	境内非国有法人	15.26%	12,385,690	0	12,385,690	0		
浙江华睿盛银创业 投资有限公司	境内非国有法人	10.73%	8,707,120	0	8,707,120	0		
北京和谐成长投资 中心（有限合伙）	境内非国有法人	10.56%	8,571,430	0	8,571,430	0		
张愚	境内自然人	10.35%	8,400,370	0	8,400,370	0		
深圳市家兴投资有 限公司	境内非国有法人	3.17%	2,571,450	0	2,571,450	0		
宗佩民	境内自然人	1.73%	1,404,300	0	1,404,300	0		
傅宇权	境内自然人	1.04%	843,430	0	843,430	0		
朱伟	境内自然人	0.71%	573,360	0	573,360	0		
梁英智	境内自然人	0.37%	300,000	0	300,000	0		
陈江江	境内自然人	0.37%	300,000		300,000	0		
孙淳	境内自然人	0.37%	300,000		300,000	0		
战略投资者或一般法人因配售新股 成为前 10 名股东的情况（如有）（参 见注 4）	无							
上述股东关联关系或一致行动的说明	吴太兵先生为公司控股股东及实际控制人，深圳市亿兴投资有限公司、深圳市家兴投资有限公司（亿兴、家兴的实际控制人为吴太兵先生）为一致行动人。 浙江华睿盛银创业投资有限公司与宗佩民先生为一致行动人。							

##### (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

参照披露

软件与信息技术服务业

2018年1月18日，公司成功实现创业板上市，这是公司发展历程中一个重要里程碑。以此为契机，在公司董事会的领导下，公司管理层围绕年初制定的经营目标，按照董事会的战略部署，坚持深耕海外，深挖消费类软件产品潜力，积极推动公司整体业务在全球市场的拓展，贯彻执行以“主攻视频、SaaS升级、运营驱动、回归中国”的业务发展策略，努力提升公司产品和服务品质，确保了消费类软件业务健康、持续发展。全体员工努力践行公司长期发展战略和年度经营计划，推进各项业务顺利开展，使公司在经营业绩、市场服务、技术研发和企业管理水平等各方面都取得了良好的成绩，公司经营业绩保持稳健上升的发展态势。

#### 1、成功实现创业板上市

公司经中国证券监督管理委员会（证监许可【2017】2436号）核准，首次向社会公众公开发行人民币普通股（A股）股票2,000万股，公司股票于2018年1月18日在深圳证券交易所创业板上市。通过上市，公司运营资金获得极大充实，品牌知名度得到了显著提高，为公司快速和良好的发展创造了有利条件。

#### 2、业务模式升级

公司消费类软件产品形态进一步升级，逐步实现从传统License模式向SaaS模式转型，从跨端（桌面端、移动端）服务模式向多端（桌面端、移动端、云端）整合服务模式升级。核心产品Filmora（中国市场名称：万兴神枪手）在2018年完成从License转SaaS订阅全面转型，通过统一用户账号(Wondershare ID)实现使用授权和订阅续费，通过精细化的用户运营和产品升级，续费率、续费订单销售额占比将持续提升。结合Filmora用户的需求开发资源商城，为视频制作用户提供丰富多彩的图片、音乐、文字、特效等资源，满足用户对高质量、个性化视频制作的需求，在提升用户满意度的同时，实现用户多次付费消费。

#### 3、产品快速升级创新

公司各主要产品持续快速迭代研发及运营创新，及时响应用户需求并不断进行技术革新，完成了数十个迭代版本的开发。

公司持续加大Filmora产品研发投入，发布了Filmora 9.0重大升级版本，增强了产品功能，提升了用户体验，产品质量得到全面改善，产品竞争力大幅提升；同时针对专业视频编辑用户市场发布了新产品Filmora Pro，探索高端的视频编辑市场，对比竞争对手的产品，在易用性和价格更具竞争力，使用的技术门槛更低、编辑速度更快。Filmora Pro产品一方面完善视频

编辑产品线的布局，满足Filmora用户更高级的编辑需求；另外一方面扩大用户群，吸引更多用户，创造更多销售。

完成Dr.Fone与Data Recovery两个重点跨端数据管理产品整合和功能升级发布，实现Recoverit产品线的品牌重塑，并迭代发布了V7.1-V7.4的四个版本，代码实现模块化，攻克APFS文件系统恢复、完成64位升级和NTFS、FAT32等主流文件系统的底层恢复质量提升，有效提升了产品竞争力。

PDFelement产品线持续质量攻坚、打磨产品，围绕PDF编辑为中心，夯实产品内核，提升文档渲染速度；积极布局online和服务端，推出Server版与Hipdf在线版；试水PDF SDK，为后续企业API服务应用奠定基础。

#### 4、探索企业级市场

公司积极开拓办公效率类软件的企业级市场，通过参加海外知名度高、影响力大的行业展会，如：SpiceWolrd等，获得众多企业合作机会，欧美企业市场开拓效果明显，2018年度B端市场销售增长60%以上，同时，公司面向中国市场领域组建独立的国内营销团队，拓展中国市场的企业级用户。

办公效率类软件针对企业市场，推出了Server产品，发布了1.0和2.0版本，为企业内统一部署实现统一授权。产品支持online授权方式，让企业通过在线账号统一管理分发授权；支持offline授权模式，没有网络权限的电脑也能正常授权。2018年产品推出后，Server产品带来的销售占B端市场销售20%以上。经过一年的探索，办公效率类软件成功签约浪琴、星座集团、Taqa石油集团、Avara制药公司、乐高集团、德国工商总会、索理斯公司、IF挪威保险公司、庞巴迪宇航、Luxplan公司等诸多国际知名企业。

同时，公司在数据管理类产品领先的技术优势和品牌影响力得到中国知名手机企业——华为的青睐，完成转机类项目的商务合作，为产品线的销售带来较高增长，进一步提升数据管理产品的品牌影响力。

#### 5、运营提升

公司注重深度内容建设及推广，强化整合营销，实现SEO升级；不断优化广告业务，提升广告投放精准度及广告运营效益，广告ROI和销售净额提升明显；2018年度公司主要电子商务网站全球网站排名807位（数据来源：Alexa），主要电子商务网站累计访问量超过4亿人次，产品年度累计下载量达到8,636万次。持续加大多语言推广渠道的投入，深入本土化运营，搭建国际化团队、视频网络红人营销等多种途径，促进公司在日本、巴西、墨西哥等非英语国家的销售收入不断提升。同时，大力推进品牌建设，扩大公司产品及品牌影响力，为公司业务的进一步发展奠定基础。为更好地进行运营数据分析，及时洞察运营数据变化，公司持续加大在运营管理方面的投入，一方面加大相关专业人员的引进，一方面升级后台运营管理系统，大力加强产品精细化运营，进行购物车与支付平台升级，为业务发展提供助力。

#### 6、消费软件回归中国

2018年，公司持续加大视频编辑产品（万兴神剪手）在中国市场的投入，组建专门的产品与市场营销团队，通过对中国用户市场的深度分析，持续本地化运营，进行广告扩量，加强营销规模化建设，探索电商渠道，促进视频编辑产品（万兴神剪手）销售收入迅猛增长，国内注册用户达150万，随着视频市场的热度增加，产品品牌的知名度提升，国内市场将会有更好的表现。

在视频编辑产品进入国内市场的同时，公司办公文档产品、数据恢复产品完成中国市场的布局，采取线上推广与线下商业用户推广相结合的方式在国内市场实现突破。

#### 7、团队精英，充分授权

2018年，公司大力引进精英人才，完善员工任职资格体系，拓展员工职业发展通道，中高级人才占比持续提升，构建了公司、部门、员工的绩效考核体系，倡导以目标为导向的绩效文化，通过实施项目奖励与绩效奖励，鼓励员工积极参与项目，提高重点工作的执行力与完成质量，激发团队活力。同时，坚持“付之以责，授之以权”，赋予管理干部在职责范围内合理支配公司各项资源的权力，充分进行管理授权结构回拨，推进经营管理体系优化与落地，收放有度、抓大放小，有效提升公司管理运行效率。

## 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
消费类软件行业	522,688,171.59	13,107,942.50	97.49%	15.49%	36.04%	-0.39%
数字化创意类软件	288,504,359.16	7,235,094.95	97.49%	10.21%	29.81%	-0.39%
数据管理类软件	177,964,973.93	4,462,994.90	97.49%	29.31%	52.31%	-0.39%
办公效率类软件	56,218,838.50	1,409,852.65	97.49%	5.76%	24.57%	-0.39%

境外	514,267,524.19	12,896,770.04	97.49%	14.43%	34.78%	-0.39%
----	----------------	---------------	--------	--------	--------	--------

#### 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

会计政策变更的内容和原因	审批程序	备注
根据 2018 年 6 月 15 日财政部发布的《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）的要求，将规定和要求对财务报表格式进行相应变更。	经公司 2018 年 10 月 22 日召开的第二届董事会第十七次会议和第二届监事会第十一次会议审议批准。	具体详见公告编号：2018-077

##### (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

##### (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、根据《公司章程》及《对外投资管理制度》，2018年5月11日，公司同意全资子公司深圳市炜博科技有限公司通过境外直接投资的方式在中国香港设立全资孙公司：炜博科技有限公司，投资金额为港币10万元。

2、根据《公司章程》及《对外投资管理制度》，2018年5月15日，公司与其全资子公司深圳市炜博科技有限公司以投资的方式，在深圳共同设立全资子公司：深圳市斯博科技有限公司，投资金额为人民币200万元。

3、根据《公司章程》及《对外投资管理制度》，2018年5月29日，公司同意全资子公司深圳市斯博科技有限公司通过境外直接投资的方式在中国香港设立全资孙公司：斯博科技有限公司，投资金额为港币10万元。

4、2018年11月30日，公司与杭州西尚科技有限公司、杭州蜂群智能科技有限公司共同投资设立杭州西尚智能有限公司。公司认缴人民币520万元，占注册资本的52%；杭州西尚科技有限公司、杭州蜂群智能科技有限公司认缴人民币480万元，占注册资本的48%。

5、根据《公司章程》及《对外投资管理制度》，2018年12月11日，公司在湖南长沙设立全资子公司：万兴科技（湖南）有限公司，投资金额为人民币1,000万元。