

汇纳科技股份有限公司

2018 年度董事会工作报告

2018 年度，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深交所创业板上市公司规范运作指引》等法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》等规定，切实履行股东大会赋予的职责，踏实勤勉地开展各项工作，推动公司治理水平提升和公司经营管理优化，积极有效的发挥了董事会作用。

现将本届董事会 2018 年度的主要工作汇报如下：

一、2018 年董事会日常工作情况

1、董事会会议召开情况

2018 年，公司共召开 10 次董事会，审议通过 48 项议案。董事会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录均按照《公司法》、《公司章程》及《董事会议事规则》的要求规范运作，召开的会议合法、有效。具体情况如下：

会议届次	会议类型	召开日期	披露日期	披露索引/审议议案
第二届董事会第七次会议	临时会议	2018-2-7	2018-2-8	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司第二届董事会第七次会议决议公告》（公告编号：2018-005）
第二届董事会第八次会议	年度会议	2018-4-23	2018-4-24	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司第二届董事会第八次会议决议公告》（公告编号：2018-017）
第二届董事会第九次会议	临时会议	2018-7-25	2018-7-27	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司第二届董事会第九次会议决议公告》（公告编号：2018-046）
第二届董事会第十次会议	临时会议	2018-8-2	2018-8-3	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司第二届董事会第十次会议决议公告》（公告编号：2018-054）
第二届董事会第十一次会议	临时会议	2018-8-23	2018-8-24	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司第

				二届董事会第十一次会议决议公告》（公告编号：2018-064）
第二届董事会第十二次会议	临时会议	2018-8-30	2018-8-31	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司第二届董事会第十二次会议决议公告》（公告编号：2018-073）
第二届董事会第十三次会议	临时会议	2018-9-29	2018-10-9	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司第二届董事会第十三次会议决议公告》（公告编号：2018-082）
第二届董事会第十四次会议	临时会议	2018-10-29	2018-10-30	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司第二届董事会第十四次会议决议公告》（公告编号：2018-089）
第二届董事会第十五次会议	临时会议	2018-11-13	2018-11-14	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司第二届董事会第十五次会议决议公告》（公告编号：2018-096）
第二届董事会第十六次会议	临时会议	2018-11-19	2018-11-20	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司第二届董事会第十六次会议决议公告》（公告编号：2018-102）

2、董事会对股东大会决议执行情况

2018年，公司董事会共召集年度股东大会1次，临时股东大会2次，并根据相关法律法规和《公司章程》的要求，严格执行股东大会的决议，切实维护全体股东的利益，保证股东能够依法行使职权，推动公司持续健康发展。年内股东大会召开情况如下：

会议届次	会议类型	投票者参与比例	召开日期	披露日期	披露索引
2017年度股东大会	年度股东大会	72.88%	2018-05-15	2018-05-16	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司2017年度股东大会决议公告》（公告编号：2018-035）

2018 年第一次临时股东大会	临时股东大会	59.45%	2018-08-13	2018-08-14	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司 2018 年第一次临时股东大会决议公告》（公告编号：2018-060）
2018 年第二次临时股东大会	临时股东大会	49.12%	2018-11-30	2018-12-01	巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《公司 2018 年第二次临时股东大会决议公告》（公告编号：2018-113）

3、董事会下设各专门委员会工作情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会四个专门委员会。各专门委员会依据有关法律法规以及各专门委员会工作细则的职权范围运作，就专业性事项进行研究，提出意见及建议，供董事会决策参考。

战略委员会对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并向公司董事会提出建议、方案；审计委员会主持了内、外部审计的沟通和评价，对财务信息及其披露进行审阅，对重大决策事项进行了监督和检查，为董事会相关工作建言献策；薪酬与考核委员会对届董事、高级管理人员的考核方案进行核查，对年度董事、高级管理人员的薪酬方案进行了审核；提名委员会对公司内审负责人的任职资格进行审核，并向董事会推荐提名。

4、独立董事履职情况

公司独立董事能够严格按照相关法律法规的要求，认真履行独立董事的职责。积极参加股东大会、董事会，深入了解公司发展及经营情况。利用自身专业优势，对公司公司治理、重要经营事项、内控建设等作出了客观、公正的判断，并发表独立董事意见，切实维护了公司及全体股东的利益，对提升公司治理水平，确保公司持续稳健经营发挥了积极作用。

5、信息披露和投资者关系管理情况

公司按照监管要求，切实履行信息披露义务，2018 年共披露公告 117 份，确保了公司信息披露工作的真实、准确、及时、完整。严格实施内幕信息知情人和外部信息使用人登记制度，规范重大内部信息的上报、传送和保密程序，确保公司内幕信息安全。

加强投资者关系管理工作，积极通过互动易平台、电话、邮件等形式与投资者保持日常交流联系，并通过接待机构投资者调研、参加券商策略会及网上投资者交流活动等多种渠道与资本市场保持互动，传递公司投资价值，维护公司良好市场形象。

二、2018年公司总体经营情况

2018年，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新产品，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。

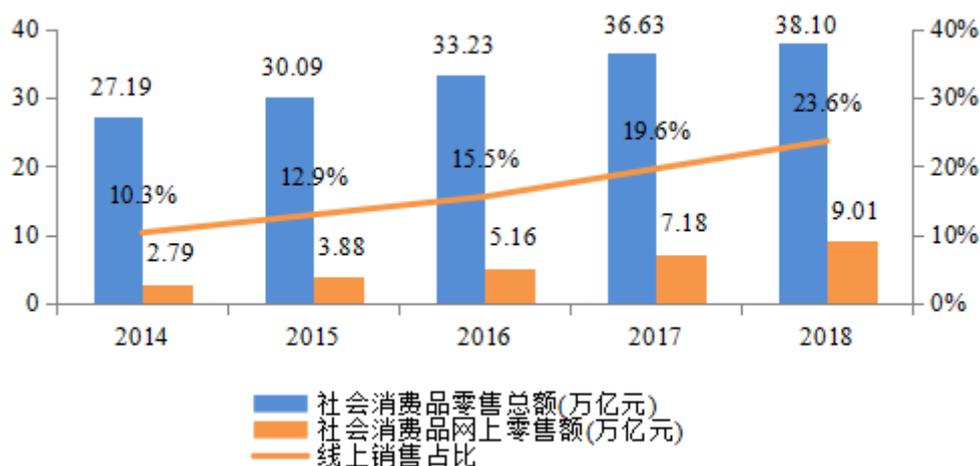
三、公司未来发展展望

（一）行业现状及发展趋势展望

1、线下客流采集系统推广具有广阔的市场空间

近年来，电子商务和网络零售迅猛发展，线上零售交易规模迅速扩大。根据国家统计局的数据，2018年全国实现社会消费品零售总额38.1万亿元，其中，社会消费品网上零售额占比23.6%，较上年同期提高4个百分点。

中国2014-2018年线上和线下零售总额



数据来源：国家统计局

与之形成鲜明对照的是，包括百货商场、购物中心、零售连锁专卖店等传统线下商业零售业态正面临着前所未有的经营压力，亟须谋求经营模式的转型。充分挖掘消费者的需求，洞察消费者需求的变化，与消费者进行多维度、个性化的互动，在之基础上进行市场营销并促进消费者购买行为，成为线下零售企业的必然选择。作为能够从时间和空间等多个维度掌握客流信息的工具，视频客流分析系统无疑具有广阔的市场需求空间。

经过十余年的发展，我国线下大中型商业实体业态丰富，数量繁多，主要包括百货商场、购物中心、专业卖场等。从目前来看，安装客流分析系统的主要是经营理念能够与时俱进、信息化建设投入力度较大的百货商场和购物中心等，比如万达广场、龙湖商业街系列（龙湖天街等）、银泰百货、凯德购物、新世界等。受制于经营理念和预算支出等方面的限制，众多线下商业实体尚未安装客流分析系统，市场空间巨大。

2、新零售时代来临将凸显线下流量的重要性

崛起的上层中产和富裕阶层：随着中国经济持续快速增长，越来越多中国家庭及个人进入富裕阶层和中产阶级，这些家庭消费能力强劲，并对未来收入增长持乐观态度，消费信心十足。《中国私人银行2017》报告显示，家庭可投资资产在100万美元到500万美元、以及500万美元到2000万美元这两个区间内的家庭数量增长最快。预计从2017-2021年，这两个群体的财富值将以13.6%的平均速度增长，在2021年分别达到340万户和50万户。波士顿咨询(BCG)预测到2021年，上层中产（每月可支配收入12,000-22,000元）及富裕家庭（每月可支配收入22,000

元以上)数量预计在2016年基础上将翻一番,超过1亿户,共同拉动75%的消费增长。

新世代消费者将成为中国消费市场的主导力量:“新世代”泛指出生在1980-2000年的人群,在国内我们称之为80后、90后以及00后。这些年轻的消费者将成为中国消费经济增长的主要推动力量。目前成熟的新世代消费者(18-35岁)在中国15-70岁人口中占到40%。BCG预计2016-2021年之间,新世代消费力同比复合增长率为11%,是老一代消费群体增长率的两倍左右。预计到2021年新世代客群消费额增长至2.6万亿美元,高于老一代消费群0.2万亿,成为中国消费市场的主导力量。

随着中产阶级及新世代客群逐渐成为社会的消费主力,他们更倾向于购买高端个性化以及高性价比的产品,同时也更多的进行体验类消费。传统的千店一面,货品单一乏味的百货企业无法为新零售时代的消费者提供满意的商品及服务,积极拥抱变革,在效率和体验方面顺应消费者需求升级的公司会在市场上有好的表现。新零售时代的到来将使得实体零售企业迎来崭新的发展机遇,可选消费、高端消费复苏以及关税下调导致的消费回流共同对百货行业形成一定利好。消费者更加重视消费体验和品质,庞大的线下客户群体成为重要流量资源入口,如何发挥线下流量价值成为企业重要的战略关注点。为了顺应顾客消费升级以及体验式消费激增的需求,利用线下大数据对“场”进行重塑从而优化运营效率已成为线下商业实体重要的转型举措。新零售时代对“人、货、场”的重塑及线下大数据重要性的认知将为本项目带来广阔的市场空间。

3、基于线下客流信息数据统计平台的数据分析和应用具备广阔的前景

线下客流信息数据统计平台是公司拟着力构建的大数据平台的基础。对于作为数据采集样本平台的商户来说,详尽科学的客流分析可以引流增效,有助于提升其精准营销等科学决策水平。从更高层次来说,基于线下消费信息数据采集平台的数据分析和应用,可以极大地提升企业的盈利能力,并有助于企业、商场/商户、消费者等多个利益相关方多赢局面的形成和完善。基于大样本线下消费信息数据统计的数据服务产品,除为各类型商业实体提供数据分析服务业务之外,还可应用于更多大型商业集团客户的项目建设和咨询服务,深入挖掘包括商圈、城市、行业等在内的商情指数、客情指数,为商家和社会提供持续的增值数据服

务，带来高附加值业务和新的利润增长点。

（二）公司发展战略

公司现阶段的总体战略是：秉承“推动线下智慧购物的科技创新，构建连接实体商业的数据平台”的使命，依托公司在产品、服务方面的核心竞争优势，以及良好的市场声誉，迅速扩大线下实体商业市场份额，快速扩大实体商业数据平台的规模，推出基于云平台的产品和服务；综合运用ABI技术（AI+Big Data+IoT，下同）为实体商业提供全面的数据采集、数据管理及数据运营服务；优化各项业务流程，加强运营成本控制；进一步拓展运维服务网络，加强和不断优化运维体系建设，提升服务水平，为用户提供更加便捷、优质的现场服务；积极推进商业模式创新探索和未来产业布局。

（三）2019年经营计划

2019年，公司将聚焦“汇客云”大数据产品和服务战略，加大产品开发，加快新技术应用，加强市场开拓，力争该战略落地开花，结出硕果。

第一，加强SaaS产品的开发和迭代，抓住线下实体商业经营痛点，不断丰富产品线；

第二，推进大数据平台建设，为云交付提供稳定的平台支撑；

第三，强化“汇客云”数据产品和服务的市场开拓力度，扩大云平台样本数量；

第四，稳步实施公司股份回购，积极推进公司非公开发行股票工作。

汇纳科技股份有限公司董事会

2019年4月1日