

证券代码：300608

证券简称：思特奇

公告编号：2019-034

北京思特奇信息技术股份有限公司 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
-----------	-----------	-----------	--------

瑞华会计师事务所（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瑞华会计师事务所（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 104,953,024 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.60 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 5 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	思特奇	股票代码	300608
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	咸海丰	杜微	
办公地址	北京市海淀区中关村南大街 6 号 14 层	北京市海淀区中关村南大街 6 号 14 层	
传真	010-82193886	010-82193886	
电话	010-82193708	010-82193708	
电子信箱	securities@si-tech.com.cn	securities@si-tech.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司的经营范围和主营业务

作为见证中国软件产业 20 多年发展历程的企业，思特奇专注专业，持续创新。公司的产品和服务现已涵盖电信运营商业务支撑服务域和网络支撑运营服务域的全面核心关键。同时，依托完整成熟的 PaaS 和 IaaS 产品，公司以先进的技术、结合良好的运营和服务机制，逐渐建立并完善了具有竞争力的公有云和大数据服务，已成为云和大数据行业的主要厂商。

此外，公司还致力于构建合作伙伴发展生态体系，以平台和运营为推动，为产业上下游构建开发的平台，实现客户的开拓和拓展，实现从电信运营商，到大数据运营、智慧城市、虚拟运营商、中小企业、物联网的延伸。

1、主要业务

公司以“成为提供云、大数据、万物互联、人工智能和智慧运营产品、技术、服务、运营的可信赖专家”为宗旨，坚持“为客户创造价值，成为客户长期、最佳、可信赖合作伙伴”的战略目标，依托深厚的资源积累及前瞻性的产品布局，以市场需求为导向，围绕云计算、大数据、移动互联网、人工智能、物联网等方向，不断拓展和创新，积极贯彻落实企业发展战略与年度经营计划，总体上保持了良好的发展态势。

公司为客户提供的核心业务系统全面解决方案，是客户参与市场竞争、提升客户体验、提供高质量服务和加强企业内部运营、管理、控制的不可或缺的工具。

公司核心市场是电信运营商，公司的云和大数据开发与服务能力在为国内电信运营商服务的过程中获得了成功，保障了电信运营商超大型海量数据的支撑系统平稳运行，验证了公司技术能力和支撑能力，产品已从电信运营商的业务支撑系统产品提供，逐步向网络管理域延伸。

同时，公司凭借自身的云和大数据技术开发能力，积极开拓非电信运营商市场，大力发展人工智能、大数据运营、智慧城市、中小企业云服务、电子商务、物联网等业务。通过生态链的建设和运营，围绕“智能制造”战略方向，打造智慧运营的和谐生态。

报告期内公司的主营业务未发生重大变化。

2、主要产品

公司主要从事的是以软件为载体的产品开发和运营，直接面向电信运营商、大数据运营、智慧城市、虚拟运营商、中小企业客户、物联网等方面的业务运营和支撑服务。作为业界最早的云计算和大数据服务厂商，历经二十三年的砥砺前行，形成了以下产品和服务：

（1）电信运营商运营与支撑

为中国移动、中国联通、中国电信、广电网络、虚拟运营商等提供核心业务系统的全面解决方案，包括系统咨询、规划和产品的开放、升级、服务，产品和服务涵盖电信运营商业务支撑服务域和网络支撑运营服务域的全面关键核心。

公司目前的产品除了传统的计费、客户关系管理、业务保障、移动互联网、大数据等业务外，最近几年重点推出以下系列产品：

大数据产品和运营：秉承大营销、大服务、大智慧、大渠道的大数据理念，积极为客户提供大数据产品和运营服务。

IaaS/云和大数据技术和运营：公司自主研发IaaS和PaaS层软件产品，并大力投入研究云和大数据演进的关键技术，形成独立完善的云化大数据IaaS和PaaS层统一平台产品。依托成熟产品，公司以先进的技术，结合良好的运营和服务机制，建立并完善具有竞争力的云和大数据服务，成为云和大数据的主力厂商。

PaaS产品系列：基于人工智能面向数据存储管理提供分布式数据库、分布式缓存、分布式内存数据库、分布式文件系统；面向应用能力平台提供消息中间件、分布式调度引擎、工作流引擎、服务框架、能力开放平台等；面向敏捷开发提供易体验、动态表单、移动客户端开放平台等产品；从咨询建设到运维，专业全面，轻松上云、便捷运维、秒级部署，全面满足云和大数据系统建设和运营的需求。

（2）电子商务运营与支撑

借助电子商务运营平台，为企业提供电子商务全面建设及运营支持服务。从单纯的销售到多元化的销售服务、支持O2O模式销售、企业宣传、构建企业用户社交化体系，促进全行业的发展。

（3）中小企业公有云

公司致力于打造万物互联运营服务的生态圈，自行建设和运营的易信中小企业云服务（Teamshub平台），提供内部管理、移动办公、外部营销、销售服务，支持企业应用商店（APP商店）功能及第三方的开放和合作，为企业提供安全、可靠、有保障的生态圈公有云服务。

（4）智慧城市运营与支撑

倡导以7+2角色构建智慧城市生态，基于TMF-eTom模型设计智慧城市新体系，全面支持公共服务生态建设和发展；以人为本，通过建设统一的公共运营和服务体系，实现基础设施资源、数据资源、IT能力、生态链、应用服务的统一运营，实现信息化一盘棋的新型运营模式；聚力建设创新智慧运营能力，协助政府构筑公共信息化发展引擎，助力提升多处智慧城市的公共服务水平。

（5）万物互联运营与支撑

公司自2006年始开展物联网业务，参与M2M和WMMP等物联网规范制定，是广电物联网战略合作伙伴，是中国移动物联网基地的承建商，建设运营重庆工业云平台，并拥有车联网、智能家居等物联网运营产品。产品及运营服务广泛应用于智能制造、现代农业、智能社区等领域。

（6）人工智能产品系列

2018年国际电信日来临之际，公司成立了全新的业务部门——智能产品线，全面推进人工智能的开发、研究与应用。截

至目前，除传统业务模型（如评估、预测等）外，思特奇采用图像识别算法平台，实现业务受理的实时人脸信息识别、身份证视频采集认证等具体商务项目实践。

（二）公司主要经营模式

公司以员工为主体进行自主研发和生产运营。

1. 采购模式

公司在业务开展过程中的对外采购主要包括软件外包服务采购和部分计算机、服务器等系统集成硬件设备采购。公司的采购均严格按照相关采购制度执行，具体情况如下：

（1）软件服务采购

出于降低自身人力成本，提高项目执行效率角度考虑，公司通常在两种情况下进行软件外包服务采购：一是为弥补软件开发项目的暂时性人手不足，将项目中部分非核心模块外包给第三方进行开发；二是将项目外围模块，如用户界面设计等部分外包给专业第三方进行开发。

公司在报价、口碑、技术实力等多方面对软件外包供应商进行筛选，经过多年发展，公司已经建立了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。选定供应商后公司与其签订外包服务合同。外包工程实施完毕后，公司组织产品部门和技术部门对项目进行验收。验收通过后，以对应的主合同通过公司客户阶段性验收为前提，在收到客户的阶段性付款后向供应商支付合同款项。

（2）计算机、服务器等系统集成硬件设备采购

销售人员首先根据合同约定发出设备采购申请，由商务部门通过比价确定供应商，技术部门负责设备配置。项目运营部负责验收设备。验收通过后，公司按照合同约定向供应商支付货款。

2. 产品开发及服务模式

（1）软件开发模式

公司软件开发包括预研产品开发和定制开发。前者是公司基于技术发展趋势及市场需求，并结合过往项目经验总结预先研发的产品，是定制软件的基础，并不产生收入；后者则是公司根据客户的个性化需求，基于前期预研产品进行的应用系统开发。

（2）技术服务

公司完成客户的软件开发后，将继续为客户提供维护服务，包括将客户需要实现的新功能嵌入原有系统和系统运营维护。公司的运维能力建立在已有的技术基础上，通过常驻外派、现场支持、远程诊断等手段保证客户系统新需求的实现和系统稳定运行。

3. 销售模式

（1）软件开发、技术服务类

公司针对不同客户，组织产品部门人员深度挖掘其个性化需求，并结合自身丰富的行业应用经验，提出最适合用户的解决方案。在双方充分沟通的基础上，最后以合同文本的方式确认用户的需求。

公司软件开发业务的拓展通常有两类，一类是新增业务，另一类是老客户原有系统的升级改造、或者是系统技术服务业务。对于新增业务，公司首先由销售部门负责与客户相应的业务管理部门建立沟通关系，了解客户的潜在需求，其后由销售部门引导产品、技术部门与客户沟通具体业务需求，确定和落实解决方案。然后由销售部门、产品部门和商务部门基于过往项目经验和本次项目目标，共同制定竞标或定价方案，与客户协商价格、工期、收款等合同条款，最后由公司商务部门负责与客户签订合同。

对于老客户原有系统的升级改造、或者是系统技术服务业务，通常由客户提出要求，派驻现场的工程师直接与客户沟通，在销售部门和商务部门的辅助下根据投入的人力和工作总量报价，最后由商务部门负责商讨合同条款，签订合同。目前，软件开发和技术服务类是公司主要的生产经营方式。

（2）运营类

运营类业务是指基于自主产品研发为客户提供持续的服务，通过与客户共同成长获得收益的商业模式。公司在原有软件开发和技术服务的基础上，将加大该类模式的投入，基于公司愿景和发展规划，公司对业务架构和组织进行调整，并在智慧城市、大数据、物联网、电子商务产品的加强研发、运营推广，形成标准化、行业通用的服务，使其具备行业客户规模复制推广能力。

运营类业务与公司传统模式不同，是公司在万物互联网时代转型、规模发展的重要探索。

报告期内公司的主要经营模式未发生重大变化。

（三）报告期内主要的业绩驱动因素

报告期内，公司依托行业核心厂商地位，不断强化主营业务市场领域，积极拓展云和大数据、5G等方面的行业应用，并持续推进智能制造工业云、智慧城市、大数据运营、虚拟运营商等市场，构建业务支撑域产品的云化、互联网化、智能化领域的产业布局，取得良好的业绩。公司业绩驱动主要有以下几个因素：

（1）公司注重经营品质，以不断创新为导向，加大对研发的投入力度，加快对技术的研发进度，利用技术创新优势，不断提高产品的水平和质量，完善产品功能，快速推出新技术、新产品，使公司在市场上具有持续核心竞争力。

(2) 公司以客户需求为核心, 以为客户创造更大价值为责任, 努力提升项目交付质量, 采用迭代、循序渐进等方式确保项目及时、准确交付。依托公司现有资源和业务, 通过提高产品质量与服务水平, 积极拓展客户扩大市场份额, 并由统一的团队开展统一需求分析和需求设计, 缩短项目竣工周期, 提高客户满意度, 增强客户粘性。

(3) 公司进一步优化管理控制体系, 持续加强高效高质的组织绩效管理。实践VES激励机制, 大大增强员工主观能动性, 不断从社会和高校引进优秀人才并持续培养。团队的不断优化, 管理模式的持续改进, 不仅大幅度降低公司管理费用, 同时在生产经营过程中不断进行产能提升、成本优化、节能降耗, 使用新方法、新工具, 提高公司生产效率, 降低公司经营成本, 提高公司毛利率。

(四) 报告期内公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位

公司归属于“软件和信息技术服务业”, 软件行业的主管部门是国家工业和信息化部。软件产业是国家战略性新兴产业, 是国民经济和社会信息化的重要基础, 对国民经济的发展和综合竞争实力的增强具有举足轻重的作用。2010年以来, 国务院陆续发布了一系列纲领性文件, 如《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》(国发〔2011〕4号)、《国务院关于印发促进大数据发展行动纲要的通知》(国发〔2015〕50号)等。2018年11月7日, 在致第五届世界互联网大会的贺信中, 习近平总书记指出“当今世界, 正在经历一场更大范围、更深层次的科技革命和产业变革。互联网、大数据、人工智能等现代信息技术不断取得突破, 数字经济蓬勃发展, 各国利益更加紧密相连。为世界经济增添新动能, 迫切需要我们加快数字经济发展”。为行业持续发展创造了有利的外部条件。

1、市场情况

目前, 公司主要客户为电信运营商。4G时代极大地促进了移动互联网时代的发展, 更是催生了国家“互联网+”的大变革。在国务院新闻办公室发布会上, 工信部部长苗圩指出, 2018年电信业务保持稳健发展: 行业收入增长3.0%, 达到1.3万亿元; 全年净增移动用户1.49亿户, 总数达到15.7亿户。同时, 发改委等10部委出台优化供给推动消费平稳增长的实施方案, 明确提出“扩大升级信息消费。加快推出5G商用牌照”。

随着5G商用进程的明确, 行业将迎来智能制造、万物互联时代, 公司已经为迎接5G时代的到来做好技术研发储备工作。

2、业务情况

消费和产业创新, 降费刺激信息消费, 促进流量放量增长。2018年手机上网流量达到702亿GB, 同比增长199%。数据流量爆发式增长背后是线上线下服务的加速融合, 移动支付、移动出行、移动直播等应用迅速普及。流量价格持续下行将会刺激用户流量消费保持快速增长, 为电信运营商业务的长期增长提供引擎, 同时也会带来网络规模扩张。

未来5G将以用户为中心, 构建全方位的信息生态系统。5G将使信息突破时空限制, 以沉浸式的交互体验为用户带来身临其境的信息盛宴; 5G将拉近万物距离, 通过无缝融合的方式, 便捷地实现人与万物的智能互联, 最终实现信息随心至, 万物触手可及的总体愿望。未来数字化服务将创造巨大的连接规模和市场价值。

上述市场、业务的变化, 对支撑系统的运行效率、数据量、处理能力和稳定性不断提出更高的要求, 同时要求业务运营支撑系统更强的采集、分析、加工、交易、应用等能力, 为已具有一定市场规模和技术积累的公司带来更好的发展契机和更广阔的市场前景。

3、行业地位

自1995年首次开发电信运营商计费系统软件开始, 作为电信行业的核心支撑厂商, 公司20多年来一直专注于电信运营商核心系统——BOSS软件业务, 一直准确把握市场方向, 研究开发适应客户需求和产品, 为客户提供的服务贯穿于BOSS软件开发的前端咨询、开发实施和后期技术维护, 降低公司经营决策与市场需求相背离的经营风险, 成为电信行业的核心厂商。

同时, 依托成熟完整的PaaS和IaaS产品, 公司以先进的技术, 结合良好的运营和服务机制, 逐渐建立并完善了具有竞争力的公有云和大数据服务, 并成为了云和大数据行业的主力厂商。

2018年, 公司荣获“百家最具影响力信用企业”称号、国际通信展“云计算年度优秀行业应用”和“NB-IOT年度优秀平台及解决方案”两项大奖、TMF“Best New Catalyst in Show最佳新项目大奖”、北京软件和信息服务综合实力“百强企业”称号、工信部旗下大数据生态联盟“2018年度大数据信行业最佳产品”、“2018年度大数据公共服务领域最佳创新应用”、“2018中国大数据企业50强”

(五) 客户所处行业的发展情况

报告期内, 我国经济由高速增长阶段稳步向高质量发展阶段迈进, 经济发展质量在持续改善, 2015年以来GDP增速连续15个季度稳定在6.5%-7%之间, 2018年CPI同比增长2.1%, 居民消费价格涨幅温和。

工信部数据显示, 2018年1月至11月, 电信业务总量、移动互联网接入流量、DOU(平均每位用户每月上网流量)等数据增速均超三位数; 移动和宽带用户的增长超出预期, 在庞大的用户基数上继续实现快速增长; 电信资费的下降有效地刺激了用户对电信服务需求, 增长驱动力从服务普及转向业务上量。2018年12月6日, 三大电信运营商获得全国范围5G中低频段试验频率许可, 5G商用加速推进, 5G产业链将持续受益。

随着5G的快速展开, 整个电信市场将迎接万物互联时代的到来, 信息将突破时空限制实现人与万物的智能互联, 计费对象除了个人用户, 还有工业企业用户, 这些变化将对支撑系统的运行效率、数据量、处理能力和稳定性提出更高要求, 同时云、大数据和物联网、人工智能将在5G时代逐渐成熟、落地, 整个产业将拥抱全新业态, 重构生态合作。

应对外部因素的变化情况，公司持续密切关注产业政策、市场变化，推进对行业发展的战略把握，持续投入产品和技术研发，不断提升生产方式的敏捷和完善，并提高领导力和管理水平，通过生态链的建设和运营，着力发展生态链下的云和大数据服务、万物互联、智慧城市、虚拟运营商等市场；创新营造以价值运营为核心的合作共赢的智慧运营和谐生态体系。

其他行业拓展情况：

作为电信业务运营与支撑领域的核心厂商，思特奇为中国移动、中国联通、中国电信和广电网络等诸多运营商提供客户关系管理、计费、大数据、移动互联网、业务保障等核心业务系统的全面解决方案。

在智慧城市建设上，成立了专业的智慧城市支撑运营团队，报告期内，思特奇智慧城市产品涵盖了智慧运营平台、数据大脑、城市能力提升平台、互联网+政务服务门户、综合立体网格、智慧社区等。

在大数据运营方面，思特奇提供全面的大数据运营行业解决方案。思特奇的大数据气象产品和服务，在国家气象预报、防灾减灾、应急人口疏散和管理等方面实现应用，基于大数据的广告营销平台，为企业提供了更精准的营销形式及营销效果的评估；流动人口管理系统，为流动人口的管理、服务、就业、招商、引资、高端人才的引入和管理方面提供了重要的依据。

在AI智能产业布局上，思特奇聚焦AI技术、算法模型和开放服务等，致力于打造智能平台，为公司一系列产品技术赋能，公司的智能产品线团队，为企业聚智，为创新赋能，实现价值创造。

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	787,696,203.48	740,004,269.25	6.44%	685,434,259.36
归属于上市公司股东的净利润	85,315,661.84	65,452,202.05	30.35%	55,457,939.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	81,256,833.72	57,042,904.88	42.45%	58,246,750.24
经营活动产生的现金流量净额	88,415,838.08	-19,414,441.19	555.41%	82,095,061.54
基本每股收益（元/股）	0.80	0.65	23.08%	0.70
稀释每股收益（元/股）	0.80	0.65	23.08%	0.70
加权平均净资产收益率	12.55%	11.13%	1.42%	16.13%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	1,195,999,022.24	964,331,172.64	24.02%	741,285,521.61
归属于上市公司股东的净资产	714,743,610.84	651,644,800.53	9.68%	371,217,689.19

(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	71,949,261.36	168,779,344.15	145,434,607.28	401,532,990.69
归属于上市公司股东的净利润	-49,246,582.68	36,270,049.05	16,130,955.42	82,161,240.05
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-49,701,291.18	35,410,877.39	16,004,371.31	79,542,876.20
经营活动产生的现金流量净额	-45,161,556.20	16,111,147.44	-20,259,387.54	137,725,634.38

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

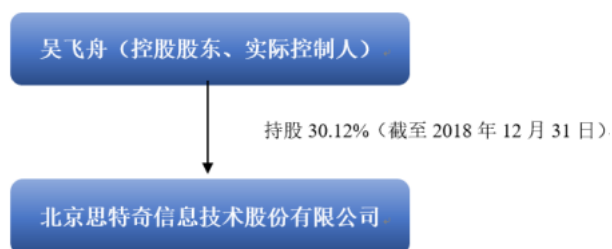
报告期末普通股股东总数	9,833	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	8,003	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
吴飞舟	境内自然人	30.12%	31,958,293	31,958,293			
马庆选	境内自然人	6.93%	7,351,378				
贵州海恒投资管理有限公司	境内非国有法人	6.88%	7,303,085				
史振生	境内自然人	6.28%	6,661,140				
姚国宁	境内自然人	5.63%	5,976,540				
山东五岳创业投资有限公司	境内非国有法人	5.14%	5,457,816				
王维	境内自然人	5.00%	5,301,168	4,091,724	质押	2,920,800	
北京中盛华宇技术合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.44%	2,588,400				
北京天益瑞泰技术合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.43%	1,517,660				
北京中盛鸿祥技术合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.36%	1,442,080				
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司实际控制人吴飞舟与马庆选、史振生、姚国宁、王维、中投财富辛卯(天津)创业投资合伙企业(有限合伙)、山东五岳创业投资有限公司之间不存在关联关系,也不存在一致行动。中盛华宇、天益瑞泰、中盛鸿祥为员工持股平台。未知上述其他股东之间是否存在关联关系及一致行动。						

(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

2018年度，公司秉承“在人工智能、云、大数据、万物互联和智慧运营时代，成为产品、技术、服务、运营的可信赖专家”的宗旨，坚持“为客户创造价值，成为客户长期、最佳、可信赖合作伙伴”的战略目标，依托深厚的资源积累及前瞻性的产品布局，以市场需求为导向，围绕云计算、大数据、移动互联网、物联网等方向，不断拓展和创新，积极贯彻落实企业发展战略与年度经营计划，总体上保持了良好的发展态势。

2018年度，公司实现营业收入为人民币78,769.62万元，较去年同期增长6.44%；归属于上市公司股东的净利润为人民币8,531.57万元，较去年同期增长30.35%。业绩持续稳健增长，核心客户和业务稳定，完成了本年度内各项重点项目目标和工作任务。

报告期内，公司开展的重点工作如下：

(一) 传统优势领域继续夯实市场核心地位，扩大市场占有率

2018年，电信运营商为公司贡献了绝大部分的收入和利润来源，公司加大市场开拓力度，加强项目执行保障，重点项目均按计划顺利展开，主要内容如下：

由思特奇承建的运营商JAVA化项目，实现对原有核心应用服务的解耦、中心化聚合和独立部署，实现系统动态弹性扩展，满足在海量业务和大并发数据下的性能处理要求，提升系统整体支撑能力；

由思特奇承建的运营商CRM云化项目，围绕省内市场发展规划和需求，引入新架构、新技术、新模式、新能力、新体验，实现紧耦合+烟囱式架构向多中心解耦架构转型，集中式+封闭技术向分布式+开源技术转型，从业务受理向商品销售转型，资费产品营销活动的快速上线+自组化订购，以及简单业务一键办理、复杂业务引导式融合受理，从而支撑市场发展的能力大幅提升。

由思特奇承建的运营商智慧BSS3.0云化项目，聚焦增量和存量经营（客户和销售品）两条主线，落地三视图，围绕客户、产品、渠道实现智能化运营匹配。

(二) 公司继续加大在5G领域的投入，扩大领先优势

1、思特奇20年来一直坚持技术投入，伴随着整个行业的突破而成长。随着中国在5G领域从终端到系统，到硬件全面地取得了突破，真正拥有了属于我们中国自己的5G，思特奇也积极布局，加大研发投入，紧跟5G领域新技术的发展，推升公

司产品和技术的全面升级，以进一步巩固公司核心厂商的优势地位；报告期内，在5G新增市场方面，公司重点发力5G体系研发，在业务方面细化分析eMBB(增强移动宽带)、mMTC(海量机器类通信)、uRRLC(高可靠低延时通信) 5G 3大类典型应用场景；在技术方面深入研究云网一体化、SDN/NFV、边缘计算、5G网络切片编排等5G核心技术，初步形成了5G整体解决方案，并着手研发服务于整个5G产业链各参与方的相关产品平台。

2、在运营商传统支撑市场方面，公司重点研发新一代云网融合的5G业务运营支撑系统，包括新一代OSS系统、5G切片运营服务平台、5G计费、5G合作伙伴管理、以及面向5G 3大类场景的eMBB运营平台、mMTC运营平台、uRRLC运营平台；面向电信运营商的5G系列产品，可以独立支撑各类5G业务从产品提供到销售服务以及开通、计费整个端到端业务流程，以帮助运营商快速实现5G的商用落地。

3、面向5G物联网运营服务商，公司投入力量研发物联网云平台，包括IOT基础平台、IOT运营平台、以及各类IOT APP等产品，提供物联网设备接入、物联网运营服务。物联网云平台，对底层各类IOT设备的协议适配接入，实时监测各类设备状态；对上层的各类5G行业应用进行统一注册、服务支撑、运营管理。

（三）在人工智能方面积极布局，相关应用取得了重要发展

1、2018年，公司从整体战略层面分析人工智能AI领域，提出思特奇人工智能发展战略，明确了人工智能与人、物以及AI与业务应用的关系。基于此战略思想，公司加强AI PaaS的研发，初步形成智能算法开放平台、智能识别平台等AI PaaS平台产品。

智能算法开放运营平台，面向AI开发者和AI应用使用者，可以通过工具化、图形化的方式，开发各类业务模型算法，最终以服务的方式提供上层AI应用。

智能交互平台，应用于针对AI人机交互计算机视觉领域，它封装底层各类人脸识别、动态手势识别、自然特征识别、图像识别、声纹指纹识别算法，使上层应用可以透明访问各类AI识别设备，调用下相关算法组件。

2、在业务应用领域,通过业务价值导向，形成了不同类别的AI应用。如业务图像稽核平台、智能客服助手、基于知识图谱的易问APP，以及面向智能运营的AIOPS产品。其中AIOPS产品-智能根告警平台，荣获国际电信行业顶级行业协会TMF最佳新项目大奖(Best New Catalyst in Show)，体现了公司在AI人工智能领域研究的前瞻及整体技术实力。这些AI产品应用于原始单据稽核、智慧营业厅、在线客服、知识库、营销推荐等多种业务场景，大幅提高业务效率，降低了人工参与度，整体提升了业务系统的智能化水平，推动了人工智能应用产品的发展。

（四）依托于云和大数据等方面的积累，公司在智慧城市管理、中小企业服务和智能制造领域取得成果

1、在智慧城市领域，重点研发智慧城市运营平台，以实现基础设施资源、数据资源、IT能力、生态链、应用服务的统一运营，实现城市数字化资产的统一管控和交易。

2018年，公司在城市信息化的基础设施规划和建设、城市能力中心、新城市运营平台、政务大数据中心、物联网中心、智慧城市运营指挥中心等方面得到了长足发展，思特奇的智慧城市建设和给城市金融赋能、城市交通赋能、基层管理赋能等方面打破了以委办局为核心的烟囱化的IT系统建设理念，以平台化、共享化思路，助力政府构筑公共信息化发展引擎，全面提升了城市的科学管理水平和管理效率。报告期内，公司智慧城市业务在全国30多个地市取得了突破，涵盖范围广泛，既有直辖市、省会城市、也涵盖制造类城市、农业城市和普通城市等多种类型智慧城市建设，成为公司新的增长点和发展级。

2、在中小企业领域，思特奇打造中小企业云平台，为中小企业提供云和大数据AI时代ICT管家服务。中小企业云平台，以思特奇EP+APP一书架架构为基座，承载中小企业相关参与方的业务价值生态链，提供包括B2B、B2C等业务模式；中小企业云平台提供支撑技术能力和通用业务能力，形成企业厚PaaS平台，基于这些能力，不同企业可以形成自己私有能力和各类应用APP，服务于自己的终端客户。开放的数字化生态平台，帮助企业实现平台化运营的商业模式，通过多租户一体化平台方式实现整个企业价值链的端到端支撑。数字化生态平台抽象各类企业的通用能力，形成企业价值链参与人中心、沟通中心、应用中心、数字化服务能力中心等，这些中心能力构成了通用的企业数字化转型的基础能力。

3、在智能制造领域，思特奇投入研发工业互联网平台，为传统制造企业实现智能制造转型，提供产品和业务的平台支持以及智慧运营服务保障。2018年，公司重点推进物联网云平台、智能焊接应用、智慧办公等研发。

（五）利用新技术和新的生产方式，提升生产力和研发的生产效率

1、云和大数据技术的发展使产品化/中心化成为发展的必然趋势。公司采取研发三集中的生产方式提升生产力和研发的生产效率，在每月将研发团队集中到研发中心进行产品研发，通过采用敏捷开发模式，按月度进行研发迭代，生产效率大大提升。报告期内，公司加强业务需求价值运营机制，以客户需求为核心，采用迭代、循序渐进的方式确保项目及时交付，由统一的团队开展统一需求分析和需求设计，缩短项目竣工周期，促进成本节约与利润提升。

2、为更好优化研发过程，降低生产成本，提高生产效率，公司建设DevOps体系的开发与运维一体化平台——开发者OP。旨在通过开发者OP为入口打通需求、规划、设计、开发、测试、发布、上线、运营各个环节，促进开发、运维更紧密地合作，提高系统发布的效率，实时了解业务需求开发实现的进展情况以及质量状况，及时调整以适应内外部因素变化带来的问题，实现生产过程各个阶段全流程的自动化监控，通过日志埋点，做到生产运营、生产效率和过程质量可分析可回溯，并可形成人员评价机制，为团体的VES绩效考核打下基础。

（六）聚焦年度人力资源管理重点，打造健康和谐的人力资源管理生态圈

1、加强人才引入，提升人才效率

2018年，公司通过优化优秀人才引进渠道，拓展国内优秀高校资源（双一流院校为主）的途径，引进优秀毕业生500余名，为公司后备发展力量的储备奠定了基础；深入挖掘行业优秀人才，通过多种方式，引进多名行业优秀人员，提升了公司产品、技术和管理能力。

持续实施统一面试官制度，严控面试官准入标准，优化岗位胜任素质和能力，应用科学的人才测评工具，匹配岗位特质模型，优选潜力人才；关联年度阶段目标达成及生产数据有效管控编制，避免了人员冗余和浪费；落实各地优才、积分落户政策，保证了公司人员稳定，吸引更多人才的加入。

2、加强管理，强化内部人员培养体系，提升未来之星人才的梯队建设

报告期内，公司围绕“学习、思考、创新、行动、改进、成功”的企业文化宗旨，开展多样化文化建设，通过技术论坛、分享知识、讨论问题、读书角等方式宣贯及传承公司文化，打造健康的企业文化生态圈。依据岗位序列明确一岗一表的岗位学习框架，通过标准化和定制化学习方式，持续构建全员学习体系。加强管理围绕领导力模型，明确管理者的使命责任，持续为客户创造价值。通过开展年度360评估、改进计划、“雏鹰计划”、“培鹰计划”，持续落实领导力发展和培养，构建管理者后备人才梯队。

2018年，公司不忘初心，在变革中强化存量管理，开拓增量管理渠道。全面实施未来之星工程，已与多家双一流大学建立起合作关系，在人才培养、项目联合研发和学校活动赞助方面均开展了相应的活动，为公司引进高潜人才。

3、强化VES体系建设，加大人才激励制度

报告期内，构建和优化岗位交付物价值评估，强化人岗匹配，实施绩效管理；持续推进管理者任免机制，打造健康和谐的人力资源管理生态圈。2018年度，公司推进VES（价值评估体系）迭代运营管理，以生产数据为抓手、数据分析一线互动为桥梁、指标效果优化为目标，强化评估体系闭环端到端管理；通过指标执行推进生产过程改进，指标优化纠正管理导向，数据分析输入管理策略，精细其管理推进提升产品、技术、人员管理水平，创造更高价值，保证了年度内各项目标的达成，提升了客户满意度。公司成功申请VES著作权证书，标志着VES-价值评估体系更专业化，创新性和权威性。

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
软件开发	476,771,246.67	240,771,487.41	49.50%	4.62%	6.03%	-1.34%
技术服务	308,182,947.63	144,406,168.16	53.14%	9.67%	-1.17%	10.70%

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

实现归属于上市公司普通股股东的净利润8,531.57万元，同比增长30.35%。净利润增长主要原因为：公司业务稳定发展，在生产经营过程中不断进行产能提升、成本优化、节能降耗，使用新方法、新工具，提高公司生产效率，降低公司经营成本，公司毛利率提高。

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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(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

公司名称	报告期内取得和处置子公司方式	认缴出资(万元)	对整体生产经营和业绩的影响
北京思创立方科技有限公司	全资子公司北京无限易信科技有限公司收购北京思创立方科技有限公司65%股权	1300	报告期内，对整体生产经营和业绩无重大影响。
上海翔盛悦信息技术有限公司	公司转让上海翔盛悦信息技术有限公司100%股权	100	报告期内，对整体生产经营和业绩无重大影响。