

公司代码：603039

公司简称：泛微网络

**上海泛微网络科技股份有限公司**  
**2019 年年度报告摘要**

## 一 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 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、准确、完整，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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 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。

### 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司将根据第三届董事会第十九次会议决定通过的 2019 年度利润分配议案，2019 年度归属于上市公司股东的净利润人民币 139,734,523.25 元，母公司实现净利润 127,681,570.23 元。母公司以 2019 年度净利润 127,681,570.23 元为基数，提取 10% 的法定盈余公积金 12,768,157.02 元，加往年累积的未分配利润 395,579,469.97，减 2018 年现金股利 15,363,939.00 元，本次实际可供分配的利润为 495,128,944.18 元。

公司 2019 年度利润分配及资本公积转增股本预案为：公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东派发现金红利，每 10 股派发现金股利 1.50 元（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4 股。

本预案尚需提交公司 2019 年年度股东大会审议通过后方可实施。

## 二 公司基本情况

### 1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	泛微网络	603039	泛微网络

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	金戈	周琳
办公地址	上海市闵行区联航路1188弄33号	上海市闵行区联航路1188弄33号
电话	021-68869298-8072	021-68869298-6109

## 2 报告期公司主要业务简介

### （一）报告期内公司主要业务及经营模式说明

报告期内，公司主要从事协同管理和移动办公软件产品的研发、销售及相关技术服务。协同管理和移动办公软件是基于流程管理、门户管理、知识管理、目标计划、任务协作、人力资源、客户管理、项目管理、集成管理等业务模块，让组织内的人、财、物、信息、流程等资源集中于一个全面协同的运营管控体系内进行管理，并让组织内所有应用都可以在移动终端上使用的应用软件。

报告期内，公司以“智能化、平台化、全程电子化”为战略导向，形成以协同应用、云应用、集成应用、移动应用、电子签应用等融合发展的业务体系，全面服务于企业和各类组织的管理、业务和 IT 建设，构建企业全面协同的运营管控体系。报告期内，公司所经营的协同管理和移动办公软件产品线包含了针对大中小型各类规模组织的全系列协同管理和移动办公软件产品，分别为 e-cology、e-office 和 eteams。

报告期内，公司持续完善发展系统的技术架构体系，坚持以组件、API 为核心的协同办公开放技术平台，智能体系持续升级优化，完善客服管理平台；深入构建和支持国产化体系，适配多个国产化技术平台，支持国产操作系统、国产中间件、国产数据库等项目部署，服务数十家国产化客户，积累了丰富的经验；持续提升客户满意度，提升云服务平台功能。

报告期内，公司推出及完善了多项应用功能、解决方案和配置工具来增强公司在移动办公领域的核心竞争力。在智能化的前端研发方面，进一步增加了小 e 智能门户的功能，涵盖了更多的应用场景，极大地提升了系统在人员联络、任务分派、数据查询等方面的应用体验，并全面实现了智能系统的快速部署和自定义配置。在平台化研发推进方面，系统提升了无代码化的构建平台，支持通过导入和配置的方式快速构建应用和搭建流程，结合数据中心提供的图表元素，支持快速构建报表，不仅支持 PC 和移动端的同步，且可通过云商店实现所构建应用的快速复用。此外，在协同应用、移动端应用、数据中心等方面进行持续优化升级，对集团风控、合同管理、人事管理、电子化采购、印控中心等影响组织管控的高频应用进行了深化和拓展。

报告期内，公司进一步完善各市场区域的多层次营销服务体系。针对面向中大型组织系统移动办公 OA 应用的 e-cology 产品，目前全国九大区域已建立超过 300 个服务团队提供本地化的服务，巩固及提升覆盖全国所有省区的 2 小时服务圈；针对面向中小型组织标准化移动办公 OA 应用的 e-office 产品，重点在一线城市发展合作伙伴和事业合伙人，成立按区域负责产品支持、销售

支持的专职团队；针对基于 SAAS 云架构的移动办公云 OA-eteams 产品，重点招募线上销售和区域销售团队，打造强有力的营销网络体系。此外，针对全产品线着手发展代理合作伙伴，以一种全新的合作模式吸纳来自行业相关领域的合作单位，进一步拓展人力资源及商机资源。

报告期内，公司依托全面覆盖的多层次分布式运营体系，及全面整合产业链上下游的战略联盟，通过产品体验会、产品推广会、老客户交流会、CIO 俱乐部等多种推广方式，精准面向目标客户群，进行全方位品牌营销，积极扩大市场影响力。报告期内，泛微新一代移动办公平台·E9 体验大会在全国召开近百场。同时，泛微联合上海 CA、契约锁举办的“电子签章一助力业务全程电子化”体验大会于上海顺利举行，全面加速组织全程电子化办公进程。外部联盟方面，与全国各地 CIO 协会、信息化联盟组织展开合作，积极拓展外部活动。

### 1、公司协同管理和移动办公软件产品线

#### (1) 面向中大型组织系统移动办公 OA 应用的 e-cology 产品

公司提供的 e-cology 产品以组织行为管理为核心，面向组织结构中的各个参与者，通过工作流引擎串联组织内各项工作事务，最终为组织打造基于互联网的、覆盖全组织的、统一的全程电子化移动协同办公平台，从而满足用户跨时间、跨区域、跨部门的协同管理要求，打造协同高效的组织管理环境。

e-cology 主要面向广泛的大中型客户群体，强调产品的通用性和模块化，突出模块选择高度灵活、模块之间可集成性良好、模块内部高度封装的产品特性，附加售前咨询、售中实施、售后服务等多重价值环节形成个性化应用实施方案，从而全面覆盖各行业大中型客户多样化需求，低成本、高效、快速响应组织结构和业务流程的动态变化调整。

e-cology 产品用于解决复杂组织的深度应用，因此对系统在稳定性、集成性、扩展性、灵活性等方面要求都比较高。该产品线的研发，也从多个方面同时拓展：1) 首先是针对本行业前瞻性的技术研发，包括对技术架构的提升优化、对移动应用、智能应用最新前沿成果的运用及场景实现；2) 其次是针对用户深度应用过程中出现的各种复杂场景（包括各种类型的集成应用），提供普适的可复制的解决方案，进而打造基于用户信息化应用生态的产品形态；3) 此外，通过提供灵活的可视化的系统配置工具，让系统实施人员及系统维护人员能够在非代码的环境下迅速处理各种非标的应用，提升系统应用的灵活性，从而实现系统的广泛应用及快速部署。

#### (2) 面向中小型组织标准化移动办公 OA 应用的 e-office 产品

公司提供的 e-office 产品是高度产品化的协同移动办公软件，面向中小型客户，主要包括知识类管理、流程协助类管理、行政类管理等三大类数十个功能模块，帮助组织在较低投入成本的

基础上，迅速提升管理和信息化应用水平，充分实现规范管理、加强管控、提升沟通、提高工作效率的应用目标。

e-office 针对中小型客户需求特点，实行通用化的产品设计，在覆盖组织协同管理核心需求的基础上，突出性价比高、简单易用、方便维护的产品特性，通过基础的实施和培训即可实现快速应用，在功能上全面普及网络办公、实现对组织人员事务的统一有效管理、加强信息共享和人员沟通，从而在短期内有效提升组织的办公效率和管理水平。

### (3) 基于 SAAS 云架构的移动办公云 OA-eteams 产品

泛微移动办公云服务平台 (eteams)，是公司结合移动互联技术、公有云技术和社交应用技术开发的新产品。eteams 由云端部署及运营，所有用户均通过登录统一的云端入口进行日常办公协助操作，不需要购置服务器硬件及配备系统管理员，适合管理需求复杂程度不高的组织。主要的功能应用如下：目标管理、任务协作、工作日报、文档共享、客户管理、流程审批、企业微信、移动考勤、语音指令、日程管理、绩效报告、自定义模块等。此产品主要通过收取年度服务费的方式获得收入，其营销及服务模式均以互联网在线的方式为主。

## 2、公司协同管理和移动办公软件业务主要经营模式

### 采购模式

报告期内，在采购内容方面，公司的主营业务为自主开发的软件产品销售和技术开发服务，对上游原材料的需求很少，主要是产品实施服务过程中代客户采购的 USB-Key、服务器、网络设备、PC 电脑等电子设备或数据库软件、操作系统等第三方软件。

报告期内，在采购流程方面，公司主要采取以销定采的模式，根据具体合同的约定或在服务实施过程中客户的具体需求，由商务管理部门明确采购需求，包括采购清单、品牌、数量等，再由商务管理部门按照采购清单和预算要求逐笔下达采购订单，根据客户的实际需求和费用范围选择相应的厂商和设备，综合考虑价格、服务等因素评估选择供应商。

此外，对于业务开展过程中需求量较大的电子设备，如 USB-KEY 等，公司会定期批量采购并形成一定的库存储备。

### 销售模式

报告期内，公司通过直销和渠道分销两种模式实现公司产品的全国范围覆盖，根据公司的战略布局和产品特点选择合适的销售方式。公司主要产品与销售模式之间的对应关系如下：

销售模式	e-office	e-cology	eteams
直销模式	●	●	●
渠道分销模式	●		

### （1）直销模式

直销模式是指公司直接与最终客户进行签约，并通过各区域机构完成软件产品交付以及提供服务，大中型企事业客户以 e-cology 产品的销售开发为主，中小型企事业单位等细分市场，以 e-office（线下部署）、eteams（云端租用）为主的销售模式。直销模式是各条产品线普遍采用的销售方式，也是公司主要的销售方式。

### （2）分销模式

分销模式是指公司通过在各区域发展一定数量的本地化经销商，进行 e-office 系列产品销售的业务模式。由于 e-office 产品具有标准化、通用化、易用性的特点，无需针对不同客户进行个性化设计及二次开发，更适用于起步级和应用级协同管理需求，因此在渠道分销模式下，公司主要定位于小型企事业单位客户。公司通过分销方式发生的业务在公司整体业务体量中占比较小，且仅用于 e-office 产品线。

## 服务模式

报告期内，公司在全国各地设有区域授权业务运营中心，负责本地化的客户服务。每个中心均配备技术服务人员，在售前、售中、售后各个环节直接接触最终客户，快速响应并提供现场服务。公司总部采用电话支持、在线远程服务、邮件服务、客户交流会等多种方式提供服务支持。

公司在全国各地设立服务网点主要是为了满足客户多元化的需求，深入客户所在地负责相关区域内客户需求调研、客户需求沟通、客户培训、使用支持、售后服务等。公司直销产品通常情况下需要针对不同客户的个性化需求，通过软件系统参数配置或者定制化部署等项目实施工作来实现客户的管理需求。为准确地了解客户多元化需求，公司通常需要快速响应并深入客户所在地提供现场服务。

## （二）行业情况说明

### 1、报告期内的行业情况说明公司

所处行业为软件及信息服务业，行业的主管部门是工信部。根据工信部提供的 2019 年软件业经济运行报告的数据显示，2019 年，我国软件和信息技术服务业呈现平稳向好发展态势，收入和利润均保持较快增长，从业人数稳步增加；信息技术服务加快云化发展，软件应用服务化、平台化趋势明显；中部地区软件业增速较快，东部地区保持集聚和领先发展态势。

报告期内，尚未有权威部门统计国内协同管理和移动办公软件的市场容量，中国软件行业协会也未发布协同管理和移动办公软件细分行业的具体数据。一方面，协同管理和移动办公软件应用领域广泛，服务对象包括各行业不同规模的企事业单位和各级政府机构；另一方面，协同管理

和移动办公软件不同于一般专业化工具应用软件，行业内企业数量多且分散，市场集中度不高。然而随着用户的协同管理需求日益复杂，用户对厂商的品牌信誉、服务能力、需求梳理能力、行业成功经验的要求越来越高，少数全国知名厂商，如泛微公司和其主要竞争厂商，未来将进一步提高市场占有率，整体市场集中度也将持续提升。

## 2、行业竞争格局和发展趋势

1) 协同管理和移动办公软件产品竞争格局协同管理和移动办公软件市场近年来发展较快，但行业整体竞争格局较为分散，市场集中度较低。目前我国从事协同管理和移动办公软件行业的厂商较多，但大多数厂商规模不大。目前，协同管理和移动办公软件市场已基本形成包括产品主导型厂商、项目定制型厂商以及 SAAS 服务型厂商在内的竞争格局。

厂商类型	特点
产品主导型厂商	1、少数规模较大的领导厂商，综合实力强；2、以标准化、通用化的成熟软件产品实施服务交付为主，规模化程度很高；3、跨区域经营，覆盖范围很广，具有较完善的全国性服务网络，业务快速扩张。
项目定制型厂商	1、以项目定制化开发为主，单个项目收费较高，规模化程度低。2、早期很多小厂商基于中间件平台进行定制化开发，系统拓展性和移植性能受限
SAAS 服务型厂商	1、通过 SAAS 方式提供标准化轻量级的应用，用户的一次性投入较低，同时降低了用户的应用门槛，用户能够快速上线，因此市场推广速度快，业务增长速度也较快；2、标准系统对于用户复杂的深度应用需求处理能力相对较弱；3、由于收费较低，目前阶段厂商收入水平和盈利能力相对较低。

随着协同管理和移动办公软件市场的竞争日趋激烈，少数全国性厂商凭借产品研发、品牌建设、运营体系构建等方面的先发优势取得了一定的领先地位，未来将进一步提高市场占有率，扩大领先优势。另一方面，区域性小型厂商将在竞争中逐渐被淘汰，市场集中度将持续提升。

## 2) 协同管理和移动办公软件行业发展趋势

### (1) 协同管理和移动办公软件的潜在市场需求不断增加

由于协同管理需求源于组织管理的内在要求，只要有企业、事业、政府机构等社会性组织的存在，就需要对资源进行有序协调，建立实时、动态、开放的协同运营体系，因此，协同管理和移动办公软件几乎可以应用于所有行业领域。

另外，不同类型及规模的组织对协同管理和移动办公软件有着不同的需求，组织通过信息化建设来提高管理效率和规范化程度逐步成为提升组织核心竞争力的重要途径。因此，随着各类组织的个性化深度需求不断凸显、协同管理和移动办公软件功能的专业化程度提高，以及国内信息化建设不断推进，协同管理的需求被逐步激发，市场容量将不断增加。

## （2）具有领先优势的全国性厂商将不断提升市场占有率

随着市场竞争的日趋激烈，市场开始向一些全国性知名厂商聚集。由于用户的协同管理需求日益复杂，对厂商的技术水平、产品质量、综合服务能力要求越来越高，客户不仅考核协同管理厂商的品牌信誉和服务能力，而且看重其行业成功经验。因此，一些规模小、竞争力较弱的厂商将面临被市场淘汰的风险。而少数全国性知名厂商凭借长期的市场开拓、持续的研发投入和大量案例实施经验的积累，其未来市场份额将进一步拓宽，协同管理和移动办公软件行业将逐步呈现集中化趋势。

## （3）完善的多层次分布式运营体系成为协同管理和移动办公软件厂商的重要竞争力

基于协同管理和移动办公软件行业用户需求多元化的特性，以及行业整体服务化的发展趋势，协同管理和移动办公软件厂商需要在售前、售中、售后各个环节直接接触最终用户，具备快速响应并提供现场服务的能力。因此，运营体系的覆盖广度和本地化程度，成为协同管理和移动办公软件厂商的重要竞争力。

（4）以 SaaS（Software-as-a-service）云计算和移动应用为代表的新模式应用为协同管理和移动办公软件行业的发展带来了广阔的前景

随着软件服务化进程不断加快，原有软件产品开发、部署、运行和服务模式正在改变，软件商业模式面临重大创新和调整，其中 SaaS 云计算和移动应用为代表的新模式，注重按照用户需求动态提供计算资源、存储资源、数据资源、软件应用等服务，逐步成为软件服务的主要模式。

1>SaaS 云计算是基于互联网提供软件服务的软件应用模式。在传统的模式模式中，软件产品交付给客户后在客户内部 IT 系统中安装、实施、运营及维护。而在 SaaS 云计算模式中，组织信息化所需要的所有网络基础设施及软件、硬件运作平台将由 SaaS 服务提供商负责搭建，客户无需购买软硬件、建设机房、招聘 IT 人员，即可通过互联网使用信息系统。

以 SaaS 云计算模式提供的协同管理和移动办公软件将会有效降低组织的运营成本、提高组织的工作效率。客户可以根据自身的实际情况在线订购模块和 License，并且随着组织的发展、规模的变化，随时调整对产品的需求。除此之外，客户可以以相对低廉的“月费或年费”方式在线使用协同管理和移动办公软件服务，避免了最终用户的服务器硬件、网络安全设备和软件升级维护的支出。因此，基于 SaaS 云计算模式的产品和服务将是未来管理软件的重要发展方向。

2> 随着移动互联网时代的到来，移动应用成为协同管理软件未来发展的必然趋势。移动协同办公，更侧重移动办公与协作，整合了移动无线技术，通过提供协同办公、即时通讯、电子邮件等在线办公支持服务，为组织办公环境进行全面的完善，有利于提高组织协作效率、降低沟通成



本。移动协同办公的优势在于让用户能够随时随地快速掌握组织的情况，信息可进行双向传递，其系统集成移动通信功能保证组织信息能及时接收，实现移动办公，使组织工作效率得到大幅度的提升。

3>随着语音识别、指令交互、搜索引擎、深度学习等人工智能基础技术逐步成熟完善，协同管理及移动办公软件领域将向智能化应用方向逐步发展过度。用户通过自然语言的语音输入指令方式使用软件系统，可以绕开系统的学习应用门槛，进一步优化和改善使用体验和使用效率；同时通过对历史数据的深度学习，系统自身创造更多的信息增值。继互联网浪潮和移动互联网浪潮之后，人工智能技术的发展应用将再次对本行业发展带来重要机遇。协同管理及移动办公软件在提升应用层次的同时，也扩大用户的应用范围。

### 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

	2019年	2018年	本年比上年 增减(%)	2017年
总资产	1,926,331,832.96	1,607,642,720.46	19.82	1,310,890,692.14
营业收入	1,286,034,406.75	1,003,600,759.35	28.14	704,217,665.37
归属于上市公司股东的净利润	139,734,523.25	114,487,090.34	22.05	86,970,596.44
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	110,569,274.06	94,400,147.40	17.13	66,016,564.98
归属于上市公司股东的净资产	900,636,370.70	724,091,970.43	24.38	592,590,504.43
经营活动产生的现金流量净额	238,072,659.26	199,749,435.23	19.19	156,566,376.99
基本每股收益 (元/股)	0.95	0.78	21.79	0.61
稀释每股收益 (元/股)	0.94	0.77	22.08	0.46
加权平均净资产收益率(%)	17.39	17.42	减少0.03个百分点	16.44

### 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	205,409,600.17	299,536,647.07	279,999,569.15	501,088,590.36
归属于上市公司股东的净利润	19,329,741.29	29,863,945.06	22,392,851.90	68,147,985.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	11,804,826.40	23,895,368.75	15,802,434.11	59,066,644.80
经营活动产生的现金流量净额	-29,147,825.27	59,598,733.99	50,776,817.18	156,844,933.36

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

## 4 股本及股东情况

### 4.1 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

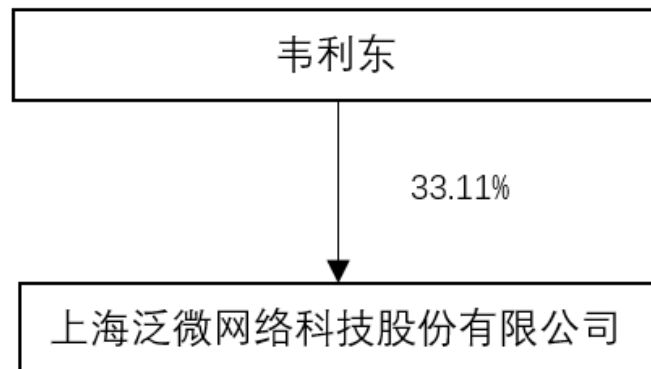
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）						6,069	
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						5,062	
截止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	
前 10 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 条件的股份 数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
韦利东	16,282,368	50,203,968	33.11	50,203,968	无	0	境内 自然 人
韦锦坤	11,927,616	36,776,816	24.25	36,776,816	无	0	境内 自然 人
张晋榆	7,293,241	7,741,226	5.10	0	无	0	境内 自然 人
李凤英	2,603,734	7,571,855	4.99	0	质 押	3,782,800	境内 自然 人

上海双创金睿企业管理合伙企业（有限合伙）	6,977,870	6,977,870	4.60	0	质押	3,045,100	其他
香港中央结算有限公司	3,401,923	3,419,935	2.26	0	无	0	其他
季学庆	1,135,121	3,137,681	2.07	0	无	0	境内自然人
全国社保基金一一一组合	367,057	1,752,315	1.16	0	无	0	其他
戴思元	723,871	1,605,999	1.06	0	无	0	境内自然人
中信银行股份有限公司—交银施罗德新生活力灵活配置混合型证券投资基金	-694,062	1,512,566	1.00	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	公司无优先股						

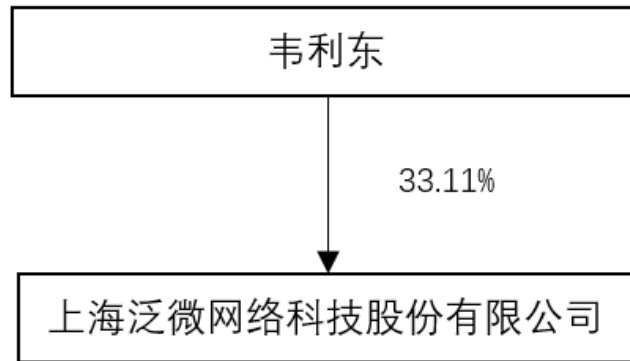
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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

### 三 经营情况讨论与分析

#### 1 报告期内主要经营情况

报告期内，公司继续以推动各类组织的“好用的 OA 软件”为公司核心使命，以“智能化、平台化、全程电子化”为战略导向持续提升优化产品和各行业解决方案，同时进一步建设和布局市场营销和服务网络；公司加强技术服务环节，维护、巩固和发展市场开拓的成果，积极主动的服务和影响客户，完成项目成果交付，为增强公司发展动力，系统、稳定、深入地持续推进各项工作。2019 年公司积极努力完成各项经济指标的计划目标，呈现稳步健康发展的态势。

2019 年度，公司共实现营业收入 128,603.44 万元，比上年同期增加 28.14%；实现归属于母公司所有者的净利润为 13,973.45 万元，比上年同期增加 22.05%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 11,056.93 万元，同比增加 17.13 %；经营活动产生的现金流净额 23,807.27 万元，同比增长 19.19 %；净资产收益率 13.76 %。基本每股收益为 0.95 元，比上年同期增加 21.79 %，总体呈现稳步较快增长态势。期末所有者权益总额为 92,772.49 万元，比年初增加 17,999.31 万元。

#### 2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

#### 3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

#### 4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

本公司将上海田亩信息技术有限公司（以下简称田亩信息）、上海点甲创业投资有限公司（以下简称点甲创投）、上海泛微软件有限公司（以下简称泛微软件）和成都泛微网络科技有限公司（以下简称成都泛微）等 4 家子公司数据纳入本期合并财务报表范围，情况详见本财务报表附注合并范围的变更和在其他主体中的权益之说明。