

证券代码：300608

证券简称：思特奇

公告编号：2020-028

北京思特奇信息技术股份有限公司 2019 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
-----------	-----------	-----------	--------

立信会计师事务所（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：公司本年度会计师事务所由瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）变更为立信会计师事务所（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 157,429,536 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 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	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

报告期内，公司的主营业务发展平稳，公司在 5G 方面持续推进。随着 5G+ 的战略地位在中国的提升，公司新市场开拓有序。

受益于中国 5G 市场的持续火热，公司的核心客户中国移动、中国联通、中国电信、广电网络等运营商在 5G CRM、5G

网络切片、5G结算、5G计费、5G实时数据服务及5G政企支撑方面的快速建设，公司的订单将持续增加，公司进一步巩固核心厂商的地位，稳步提升自身竞争实力。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。

在非运营商市场，受益于5G+战略的推进，国家对数字经济给予高度重视并持续产业投入。公司依托完整成熟的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服务厂商。同时公司积极构建合作伙伴发展生态体系，以平台和运营为推动，为产业上下游企业客户构建5G应用开发平台，实现客户的开拓和拓展，报告期内，在5G+战略的推进下，公司在智慧城市、人工智能、企业云、产业互联网、物联网、智慧旅游、智慧园区等方面取得了重要突破。

在技术领域，随着国家连续几年的科技投入产业升级，思特奇进一步加大了5G、5G+、人工智能、物联网、区块链的研发投入，在新技术方面寻求突破，特别在5G核心技术、AI算法、区块链底层技术及应用、物联网、云计算，大数据和存储（文件存储、块存储、对象存储）等方面，完全拥有了自有知识产权的产品和服务，在同行业中处于领先地位。公司始终坚持科技为本，上述新技术，正在为公司下一步的发展夯实基础，持续不断地为公司发展提供原动力，提高公司硬实力，为国家科技生产力的提升贡献自己的力量。

1、以BOSS为主的运营商支撑系统的核心业务

作为中国移动、中国联通、中国电信、广电网络、虚拟运营商的Boss系统的核心厂商，公司继续保持以往的竞争优势，扩大市场占有率，进一步巩固核心厂商的地位。经过多年的发展，公司提供核心业务系统的全面解决方案，包括系统咨询、规划及产品的开发、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。

目前，公司的产品涵盖了计费、客户关系管理、业务保障、移动互联网、云计算、大数据等业务，此外，涵盖了运营商全域的产品和服务的解决方案。

2019年，公司的智能计费产品全面上线运营，思特奇在原有计费产品优势基础上，通过数据运营、AI模型算法优化、5G策略控制等专题研发智能计费产品，可应用于智能配额、智能风控、5G智能控制等场景，提升客户体验，创造产品价值，增强产品竞争力。产品已在多个客户的业务系统中上线应用，在联通和移动通信运营商中大范围推广。思特奇的智能计费和联通合作共同完成的TMF孵化剂项目、申报的5G智能计费从17个项目中脱颖而出，荣获TMF的Outstanding Catalyst-Innovation大奖。

2019年思特奇提供的5G网络切片服务运营平台以“敏捷、智能、开放”为核心特征，构建端到端全云化网络切片，提供多种差异化的网络服务，直接或间接地服务运营商及其他垂直行业，实现行业应用创新，构建行业新生态。目前公司已和多个客户达成合作建设意向，其中2019年下半年已启动建设联通、移动网络切片服务运营平台。

2019年，公司在移动全网业务支撑集中化项目中，签约区域中心项目，提供自主研发的新一代多省集中业务支撑系统，包含智慧中台、全分布式云架构等最新技术，同时完成支撑中移动5G业务及多业务环境敏捷响应能力；新一代智慧营业厅系统在移动落地，通过大数据、AI技术实现营业厅服务的智能化，提供高效解决方案。

2019年起，公司承建了联通省分二级能力开放平台，基于开放平台运营专区，聚焦业务的运营，做场景化能力生产一级质量化运营。目前，该二级能力开放平台实现了支撑超过800个能力，流量月峰值接近8000万调用量。公司自主研发的人工智能引擎，实现了在联通客服语音分析上的应用，提升了客服处理效率和客户满意度。

2019年，公司在中国电信的华南、华中和西南三个区域中心大省实现了突破，参与了中国电信智能计费的建设试点；同时和雄安新区电信签订了“5G、ICT方面的战略合作协议”。

2019年在广电行业参与到中国广电第一批试点城市5G项目，为广电移动业务的后续发展提供有效的支撑；思特奇持续为全球最大卫星电视直播服务单位，提供用户管理、服务开展及精细化管理等系统平台能力，保障超过1亿直播卫星电视用户收视要求。

2、大数据

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。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，2019年公司成为大数据联盟评选的“大数据全国50强企业”。

公司基于大数据业务，打造的“智慧预警发布平台”，已实现了靶向预警、电子围栏触发预警、三防定向预警、城市预警功能，2019年，公司与23个政府客户就灾害靶向预警、突发事件应急预警、流动人口精准就业推荐、重点区域扫黑除恶宣传、游客精准服务、区域停电精准到户通知、疫情电子围栏预警等业务应用开展合作，服务3000万人次；

3、云计算

公司的云计算产品持续快速发展，实现云计算产品与AI技术融合与创新，云资源除具备高可用弹性调度、容量规划、资源后评估、故障自愈等特征外，更加智能、高效，通过市场落地、价值创造，使思特奇智慧云产品的行业竞争力显著增强。

思特奇云计算平台经过多年持续迭代、研发，产品具备成熟、稳定、安全、易用、架构先进等特点，具备市场最强竞争力，多次获得行业客户标杆产品称号，在政企、运营商等客户群有数十个成功案例落地；通过运营+服务+产品+本地持续迭代的模式，公司有能力和更多客户云平台打造成标杆系统、体现卓越价值。

2019年云产品已经涵盖公有云、私有云到混合云，虚拟化到虚拟+容器统一管理、调度，思特奇云平台到多云厂家的多云管理，单云资源池到分布式IDC云，实现双活、应急、容灾技术创新；IaaS云管理到IaaS/PaaS/SaaS融合管理；云平台到云开发+云资源共享+云平台能力+云运营生命周期管理。

2019年，公司新增超过10个行业大客户，行业市场占有率进一步提升，客户满意度、行业竞争力及产品盈利能力进一步

增强；通过夯实、提升云环境下的交付及调度能力、运营及管理能力、运维智能化能力等，公司帮助客户建成行业最大的专享云。

4、PaaS

报告期内，公司继续加强PaaS产品的研发和应用，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需求。

2019年，公司新增特征识别中心、智能交互平台，优化和推广AIOps、智能算法开放运营服务平台。目前智能算法开放运营服务平台产品已扩充Web在线版AI模型集成开发工具和开发环境，已具备AI模型在线设计、开发、测试、评估、部署、发布等端到端，全生命周期开发能力。

5、人工智能

思特奇智能产品，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，公司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。

2019年思特奇智能产品以智慧图谱为核心，构架聚焦于业务人员获取数据价值和知识的痛点、推出了认知智能平台与国内第一款认知搜索应用，通过整合知识图谱、知识推理与图计算技术，让一线业务人员无需借助技术和专业人员的支持，就可以直接通过问答、搜索、推荐等形式，自由发问，实时获得知识答案和数据洞察结果，让知识随需可得，决策智能在线。

2019年，公司为电信等行业客户量身打造了智能化知识平台，将知识使用渗透到业务流程中，覆盖了客服、营业厅、装维、人力等多个业务场景，包含搜索、问答、推送和培训考试等多种形态，周均知识获取总量超过百万次。

作为国内领先的知识图谱与认知智能平台提供商，公司应邀参加了由工信部标准化研究院组织的IEEE国际知识图谱标准化组织，与阿里巴巴、京东、清华大学等机构一起在知识图谱的标准流程、行业应用等标准研发方向做出自身的技术贡献。

6、区块链

公司利用自身技术研发自有区块链产品和服务，主要面对2B的市场建设，提供创建、管理和维护企业级区块链网络及应用的服务，帮助企业用户降低开发成本和使用成本；通过区块链服务平台提供简单易用、成熟可扩展、安全可靠、可视化运维等设计，实现快速部署，提供高可用、高安全的区块链应用，为传统系统赋能、降本增效，提升业务价值，面向全行业区块链+应用生态体系，为客户带来价值。

2019年，公司区块链业务在“应用+技术平台”的模式下推进产品研发工作，集中于合约模型统一研究、性能提升、底层存储可扩展，正积极布局区块链的底层研发工作，扩大区块链的应用范围；

2019年，公司区块链在运营商进行了商用，利用区块链技术实现业务订单状态流转问题实时发现、精准定位原因，提升运维效率和系统质量；

公司利用区块链技术为相关城市数据资源局建设“政务数据共享区块链”，基于区块链的数据需求管理应用，推出以“场景驱动、需求导向、数据责任”的新方法、新思路来探索数据共享的新模式，从实际的业务场景痛点和难点中具象出对数据共享的需求，以数据需求清单为导向精准定位数据供需关系，并以数据责任清单来督促保障数据的共享开放。

7、智慧城市

思特奇智慧城市致力于构建智慧城市生态，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。

2019年初，思特奇成功建设国内第一个城市中台项目，该产品是从城市数字化转型痛点出发，构筑了城市级的聚合数据、共享技术、协同业务、赋能应用的数字城市运营中枢平台；以数字技术为工具、以数据为生产资源、以标准数字服务为产出物，实现对城市级信息基础设施和数据资源、数字技术的统筹管理，为上层应用提供统一标准化服务的中间平台。截至2019年底，某省会城市中台累计汇入数据230多亿条、深度治理了21亿条，建设了标准的基础库信息能力152个、主题信息能力262个、部门信息能力714个、支撑了20个重大专项应用。

思特奇智慧城市还实现了“长三角一码通域”等数十项应用的快速实现，真正实现了让数据多跑路、让群众少跑腿，减少群众和企业300万次跑腿。

2019年，思特奇还荣获了“年度新一代信息基础设施建设优秀解决方案奖”等奖项。

8、易信企业云

公司自行建设和运营的易信企业云服务（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。该产品提供专注，高效，安全的通信解决方案：基于即时消息、视频会议、文档共享、会议室预订、流程审批、超级表单等多维工具提高办公效率。

2019年，易信的远程办公系统，专门为企业提供远程办公服务，视频会议实现企业内外部视频会议需求，一键生成视频会议记录，视频会议可直接分享电脑桌面，实现零距离共享。通过链接分享、客户端邀请、输入会议ID等方式，满足用户一键参会的需求，更加便捷高效。

在疫情防控期间，公司积极联合生态合作伙伴，充分发挥科技和生态优势，助力疫情防控工作开展和管理。目前，公司易信在线办公系统、疫情+社会治理平台、疫情监管应急平台、疫情人流监控分析产品、智能防疫贴身护卫产品、公众预警

信息发布与服务系统等多项产品服务和技术能力入选北京、四川、广东等多地政府关于疫情期间的优秀产品资源推荐目录，部分产品已交付在武汉等地区使用，且在疫情期间免费。

9、物联网

思特奇物联网业务，基于10几年在平台规划、设计、开发、运营领域积累的先进技术和丰富经验，公司研发并上线了物联网运营平台，为产业链中所有合作伙伴的产品服务、硬件、软件的广泛接入和融合提供支持与服务，实现技术、产品和服务运营的端到端打通。不仅为合作伙伴提供全面、系统和丰富成熟的技术实现和接入，节省开发投入，免除许多设备测试和接入壁垒，提供服务的时效性，也为合作伙伴的持续运营和经营保驾护航，实现物联网业务和大数据价值的深度挖掘、综合运用、智慧运营。更为智慧城市、产业、行业、企业、个人消费者等客户提供整合物联网智慧运营服务，让物联网业务和技术真正贡献于监管、赋能于生产、造福于人民。

2019年，思特奇基于物联网平台，结合人工智能、大数据等技术，面向汽车制造企业车身焊接场景，进行焊接设备、焊件和产品数据的物联网采集，实现云端数据存储。基于智能改进模型，提供设备状态监控、焊接质量监控和产品追溯工艺改进能力。

2019年，公司推出智慧园区业务，面向园区安防、考勤、停车、能耗、服务、孵化、融资等场景，基于思特奇EP架构和物联网等新兴技术，提供监管、服务、孵化等一系列服务，实现全方位合作运营，赋能园区和企业办公运营。

（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，进一步强化5G电信运营商市场的核心地位；积极拓展5G+、人工智能、云和大数据、物联网等为基础的行业应用，并持续推进智能制造工业云、智慧城市、大数据运营、易信、智慧旅游、智慧园区等市场，构建主业和辅业竞相促进，互为依托的产业布局。通过辅业，进一步强化主业的竞争优势，又可以通过主业扩大辅业发展的双轮驱动模式。公司业绩驱动主要有以下几个因素：

（1）技术驱动：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，不断提高产品的质量和水平，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）市场驱动：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）管理驱动：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

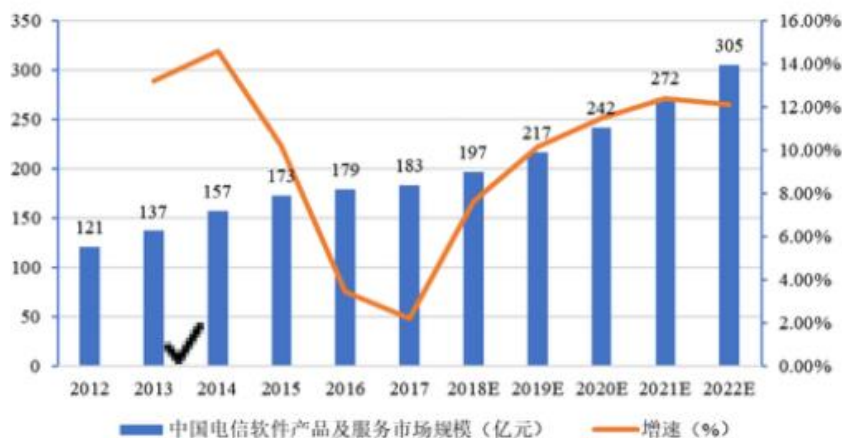
公司归属于“软件和信息技术服务业”，软件行业的主管部门是国家工业和信息化部。软件产业是国家战略性新兴产业，是国民经济和社会信息化的重要基础，对国民经济的发展和综合竞争实力的增强具有举足轻重的作用。

近年来，国家及相关部委陆续发布了《国家信息化发展战略纲要》、《“十三五”国家信息化规划》、《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020年）》等鼓励信息技术发展的政策，支持企业加强自主技术创新、加快5G规模组网等新一代信息基础设施建设。其中，国务院出台的《“十三五”国家信息化规划》，明确提出加快推进5G技术研究和产业化，统筹国内产学研用力量，推进5G关键技术研发、技术试验和标准制定，提升5G组网能力、业务应用创新能力；着眼5G技术和业务长期发展需求，统筹优化5G频谱资源配置，加强无线电频谱管理。适时启动5G商用，支持企业发展面向移动互联网、物联网的5G创新应用，积极拓展5G业务应用领域。在国家政策大力支持下，工业和信息化部于2019年6月正式发放5G商用牌照，商用时间较原定计划提前一年。

2019年10月20日，在致第六届世界互联网大会的贺信中，习近平总书记指出“当前，新一轮科技革命和产业变革加速演进，人工智能、大数据、物联网等新技术新应用新业态方兴未艾，互联网迎来了更加强劲的发展动能和更加广阔的发展空间。发展好、运用好、治理好互联网，让互联网更好造福人类，是国际社会的共同责任。各国应顺应时代潮流，勇担发展责任，共迎风险挑战，共同推进网络空间全球治理，努力推动构建网络空间命运共同体”。为行业持续发展创造出有利的外部条件。

1、市场情况

公司产品主要应用于电信领域，随着电信运营商网络技术从1G-5G的不断升级，电信业务种类持续丰富，叠加大数据、云计算等新技术的应用，运营商支撑及生态运营系统升级扩容需求强烈，电信运营商软件产品与服务市场规模不断扩大。根据 Frost & Suliva 统计，中国电信软件产品及服务市场(包含运营商支撑及生态运营系统)2017年市场规模达到183亿元，未来三年将保持10%以上的增速。



数据来源：Frost & Suliva/天风证券研究所

近年来，云、大数据、人工智能等新技术快速发展，智慧城市、智能制造、智能办公等物联网新应用加速落地，正逐步形成5G应用生态圈，带来支撑及生态运营系统市场空间的进一步增长。行业迎来万物互联、智能制造时代，产品市场空间广阔。

2、业务情况

2019年6月，工业和信息化部向中国电信、中国移动、中国联通、中国广电颁发5G牌照，批准四家企业经营“第五代数字蜂窝移动通信业务”，标志着我国进入5G商用时代。

5G时代电信运营商的业务范围将不断拓展，推动支撑及生态运营系统升级换代。5G具有高速、低时延、高可靠等特点，构建起高速、移动、安全、泛在的新一代信息基础设施。相比1G-4G，5G将从“人与人”的通信连接扩展到万物互联，电信运营商的业务范围亦将随之由移动互联网向移动物联网拓展。为适应5G业务发展要求，电信运营商支撑及生态运营系统需不断升级扩容：一方面，支撑及生态运营系统既要统筹考虑5G新需求和发展趋势，还要兼容和保持原有业务的开展和完善；另一方面，支撑及生态运营系统不仅要遵照电信行业标准，还要外延其支撑能力，深入到用户和合作伙伴的业务运营过程中，兼容5G生态圈的需求。

5G丰富的应用场景将助推支撑及生态运营系统持续增长。根据国际电信联盟（ITU）的定义，5G主要有增强型移动宽带（eMBB）、海量机器类通信（mMTC）及低时延高可靠通信（uRLLC）三大应用场景，这些应用场景将接入车辆、工业设备、医疗设备、家居等更多终端，支撑及生态运营系统作为电信运营商的核心业务系统，将长期受益各种新应用产生的计费、运维、客户管理等新需求，迎来持续快速发展期。

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卓越的采集、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

作为国内领先的电信运营商核心业务系统提供商，公司20多年来一直专注于电信运营商核心系统，一贯准确把握市场方向，研究开发适应客户需求和产品，为客户提供的服务贯穿于业务运营支撑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。

2019年，公司荣获“2019中国大数据企业50强”称号、“北京市软件企业核心竞争力评价-规模型”；连续三年荣登“2019北京软件和信息服务业综合实力百强”榜单；获评“2018年度纳税信用A级纳税人”名单、“2018年度中关村知识产权重点示范企业”，强势通过“CMMI5级复评认证”，创建的高成熟度质量管理体系得到最佳赞许。

（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。

2020年2月22日，工信部召开加快推进5G发展、做好信息通信业复工复产工作电视电话会议，强调在在做好疫情防控工作的同时，扎实做好5G发展和复工复产工作，努力完成全年发展目标任务。会议明确要加快5G商用步伐，提出从加强统筹协调、加快建设进度、推动融合发展和丰富应用场景四方面推动信息通信业高质量发展。基础电信企业要及时评估疫情影响，制定和优化5G网络建设计划，加快5G特别是独立组网建设步伐，切实发挥5G建设对“稳投资”、带动产业链发展的积极作用。

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。

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：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	859,779,941.79	787,696,203.48	9.15%	740,004,269.25
归属于上市公司股东的净利润	91,020,478.07	85,315,661.84	6.69%	65,452,202.05
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	86,604,853.90	81,256,833.72	6.58%	57,042,904.88
经营活动产生的现金流量净额	86,146,329.63	88,415,838.08	-2.57%	-19,414,441.19
基本每股收益（元/股）	0.58	0.54	7.41%	0.65
稀释每股收益（元/股）	0.58	0.54	7.41%	0.65
加权平均净资产收益率	12.20%	12.55%	-0.35%	11.13%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	1,610,537,830.52	1,195,999,022.24	34.66%	964,331,172.64
归属于上市公司股东的净资产	778,045,626.01	714,743,610.84	8.86%	651,644,800.53

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	88,170,328.89	204,503,680.56	156,118,466.11	410,987,466.23
归属于上市公司股东的净利润	-41,522,834.11	33,926,214.46	11,186,815.55	87,430,282.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-38,815,982.77	32,400,144.40	8,652,052.59	84,368,639.68
经营活动产生的现金流量净额	2,273,645.47	-27,676,212.67	20,944,642.86	90,604,253.97

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	10,357	年度报告披露日 前一个月末普通 股股东总数	14,984	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	30.41%	47,937,439	47,937,439			
贵州海恒投资管理 有限公司	境内非国有法人	6.95%	10,954,627		质押	9,450,000	
山东五岳创业投资 有限公司	境内非国有法人	5.19%	8,186,724				
马庆选	境内自然人	5.04%	7,952,497				
史振生	境内自然人	4.69%	7,394,418				
王维	境内自然人	4.49%	7,085,952		质押	4,195,200	
姚国宁	境内自然人	4.34%	6,842,110				

毕树真	境内自然人	4.25%	6,700,429			
北京中盛华宇技术合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.28%	3,589,260			
北京天益瑞泰技术合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.11%	1,752,190			
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贵州海恒投资管理有限公司、山东五岳创业投资有限公司、马庆选、史振生、王维、姚国宁、毕树真之间不存在关联关系，也不存在一致行动。北京中盛华宇技术合伙企业（有限合伙）、北京天益瑞泰技术合伙企业（有限合伙）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

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。

公司秉承以技术为核心，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5G、人工智能、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。

2019年度，公司实现营业收入为人民币85,977.99万元，较去年同期增长9.15%；归属于上市公司股东的净利润为人民币9,102.05万元，较去年同期增长6.69%。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。

2019年公司各项业务平稳发展，收入分布进一步合理；其中从收入结构上看CRM占比33.47%，移动互联网占比20.51%，BILLING占比14.96%，大数据占比10.20%，云计算占比10.18%，PaaS占比5.16%，智慧城市占比2.82%，AI占比1.94%。

从上述数据看出公司的核心业务收入稳定，其中CRM+BILLING的BOSS系统占收入的48%；移动互联网业务继续平稳发展占了20.51%；

从收入结构上看，公司的云和大数据业务发展快速，合计占比逾20%，逐渐成为公司的主力收入来源，成为公司新的支柱业务；

公司正在培育的PaaS、智慧城市、AI等产品也表现不俗，收入合计占比近10%，经过几年的培育将会成为公司新的收入增长点；

从以上看出公司的核心业务、主力业务和培育业务收入比布局合理。核心业务的稳定保证了公司盈利能力的持续稳定；主力业务为公司的发展提供了新的动力；孵化业务的成长，保证了公司长远的竞争能力和竞争优势。

（一） 在市场方面：提升以5G为核心的传统运营商市场的占有率；在新市场方面打造5G+行业的新市场的拓展力度

2019年，电信运营商为公司贡献了绝大部分的收入和利润来源，公司围绕5G加大市场开拓力度，伴随着中国在5G领域从终端到系统、到硬件的全面落地，思特奇也积极布局，紧跟5G领域新技术的发展，推升公司产品和技术全面升级，以进一步巩固公司核心厂商的优势地位。

公司在云计算、大数据方面拥有众多成功案例和成熟产品，2019年公司布局区块链、人工智能、容器化微服务、物联网等方向，成立了AI产品线，原有产品大量引入区块链和微服务技术，提高产品价值和市场竞争力；公司的人工智能产品已经在众多运营商智慧营业厅等场景成功落地并得到用户好评，公司核心CRM等产品微服务架构已经上线并提高产品的高性能和便捷化部署能力，公司所有核心产品均已完成云化升级并100%覆盖已有用户系统。

1、在运营商传统支撑市场方面，公司重点推广新一代智能计费的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合作伙伴管理等面向电信运营商的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、计费整体端到端业务流程，以帮助运营商快速实现5G的商用落地。2019年思特奇以上系统在运营商全面地铺开，为公司下一步发展，打下坚实的市场基础。

2、2019年，公司在非运营商市场积极的打造5G+战略，将5G和行业相结合，创造新的增长点，加快5G向企业侧的布局。公司重点研发5G+智慧城市、智能制造、智慧园区、智慧旅游等产品，积极布局产业链生态链，构建合作伙伴生态联盟，形成公司5G和5G+的战略布局，形成公司未来发展双轮驱动的战略。

3、2019年，公司加快推进人工智能业务发展。形成了基于知识图谱的智能决策系统、易问、业务图像稽核平台、智能客服助手、以及面向智能运营的AIOPS产品。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，大幅提高了业务效率，降低人工参与度，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。

（二） 在研发方面：公司继续加大在5G领域研发，同时加快在人工智能，区块链、物联网等方面的研发投入；扩大技术领先优势

思特奇20年来一直坚持技术研发投入，随着中国5G正式商用，思特奇积极布局，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。

1、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三大类场景的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、计费整体端到端业务流程，以帮助运营商快速实现5G的商用落地。

3、在物联网方面，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。

4、在人工智能方面，公司完成了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，推进AI快速落地。智能交互平台，主要应用于AI人机

交互计算机视觉领域，其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。

（三）在人力资源方面：稳步推进人才升级战略，完善公司文化，强化价值管理体系建设

1、加强人才队伍建设，提高人才队伍的科技含量

公司利用五年时间，以培养为主，挖掘为辅，引进为补充，全力打造了一支有职业素养、能打硬仗、懂专业、善经营，能管理的具有高技术含量的人才队伍。

拓展国内优秀高校资源（双一流院校为主）的途径，通过与高校建立人才共同培养机制，发掘符合公司发展的优秀人才。同时，公司与电子科技大学、西安交通大学等院校，在联合培养、联合办学和联合研发等方面进行工作探索，2019年公司与电子科技大学联合成立了“未来信息科技联合研究院”。

为加快内部人员的培养，公司成立了“未来之星训练营”，建立内部人才的挖掘和选拔机制，以促使内部人才快速成长；通过培养方式的实践，2019年形成了人才综合素质、工作技能等画像，对员工进行全生命周期提升和学习计划的指导，加快人才的晋升速度。

2、凝聚共识，加强公司文化建设

目前，市场竞争越来越激烈，人才成为竞争的根本。若要在日益激烈的竞争市场上立于不败之地，需要提高建设企业文化的意识，重视加强企业文化建设，不断增强企业凝聚力，方能促进企业持续健康发展。

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。在变革中强化存量管理，开拓增量管理渠道。

3、提升VES体系建设，实行员工生命周期下的岗位价值评估运营

报告期内，公司继续践行思特奇价值评估体系，以提升生产效率、人均创利、价值创造为目标，细分岗位，推进岗位价值评估运营的实施。

对标岗位交付要求及时评估反馈，避免事后评估，宽泛性评估岗位价值评估不同于传统意义的月度考核，工作交付结果在日常生产及工作过程产生，主要来源于每项工作按计划交付后的评估数据，员工可以及时了解评估结果及差异，调整改进。

通过工作交付，形成员工交付画像，主动管理，提升个体及团队战斗力。通过岗位价值评估结果变化趋势区别出从潜力到业绩优秀、良好、合格、不合格的人员，形成员工生命周期画像，对不同员工及时进行评估、激励、保留、管理干预，改善组织健康，提升产品和项目交付水平。

积累评估运营经验，迭代改进，更好地支撑团队价值创造。通过岗位价值评估运营积累交付数据及标杆案例，在迭代过程中推进产品单元及岗位交付评估标准、岗位标签的优化，使之更加有效的支撑业务发展和价值创造。

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
BILLING	128,585,070.30	54,550,580.51	57.58%	10.86%	1.95%	3.71%
CRM	287,792,705.02	146,133,355.81	49.22%	2.79%	3.15%	-0.18%
大数据	87,734,208.39	45,602,815.38	48.02%	5.16%	28.41%	-9.41%
移动互连网	176,295,832.02	82,022,654.82	53.47%	23.25%	15.06%	3.31%
云计算	87,480,387.11	49,850,801.65	43.01%	-4.43%	10.53%	-7.72%

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

财政部于2017年颁布《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》（财会[2017]7号）、《企业会计准则第23号—金融资产转移》（财会[2017]8号）、《企业会计准则第24号—套期会计》（财会[2017]9号）、《企业会计准则第37号—金融工具列报》（财会[2017]14号），要求境内上市的企业自2019年1月1日起施行新金融工具相关会计准则。公司根据前述会计准则的修订要求，对会计政策相关内容进行相应变更，主要变更内容如下：

(1) 以企业持有金融资产的“业务模式”和“金融资产合同现金流量特征”作为金融资产分类的判断依据，将金融资产分类为以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产以及以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产三类；

(2) 将金融资产减值会计处理由“已发生损失法”修改为“预期损失法”，要求考虑金融资产未来预期信用损失情况，从而更加及时、足额地计提金融资产减值准备；

(3) 调整非交易性权益工具投资的会计处理，允许企业将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益进行处理，但该指定不可撤销，且在处置时不得将原计入其他综合收益的累计公允价值变动额结转计入当期损益；

(4) 进一步明确金融资产转移的判断原则及其会计处理；

(5) 套期会计准则更加强调套期会计与企业风险管理活动的有机结合，更好地反映企业的风险管理活动。

执行变更后的会计政策，不涉及以往年度的追溯调整，不影响公司2018年度相关财务指标。除上述会计政策变更外，其余未变更部分仍采用财政部前期颁布的《企业会计准则—基本准则》和各项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释公告及其他相关规定执行。

2019年4月30日，财政部颁布了《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6号）（以下简称“财会[2019]6号”），对一般企业财务报表格式进行了修订，适用于执行企业会计准则的非金融企业2019年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表。结合[2019]6号通知的要求，公司对财务报表格式及部分科目列报进行相应调整：

1、资产负债表：

(1) 将原“应收票据及应收账款”项目拆分为“应收票据”和“应收账款”两个项目；

(2) 将原“应付票据及应付账款”项目拆分为“应付票据”和“应付账款”两个项目；

(3) 新增“应收款项融资”项目，反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等。

2、利润表：

(1) 在“投资收益”项下新增“其中：以摊余成本计量的金融资产终止确认收益（损失以“-”号填列）”，该项目反映企业因转让等情形导致终止确认以摊余成本计量的金融资产而产生的利得或损失；

(2) 将“资产减值损失”、“信用减值损失”项目位置移至“公允价值变动收益”之后；将“减：资产减值损失”调整为“加：资产减值损失（损失以“-”号填列）”；将“减：信用减值损失”调整为“加：信用减值损失（损失以“-”号填列）”。

3、现金流量表：

现金流量表明确了政府补助的填列口径，企业实际收到的政府补助，无论是与资产相关还是与收益相关，均在“收到其他与经营活动有关的现金”项目填列。

4、所有者权益变动表：

(1) 明确了“其他权益工具持有者投入资本”项目的填列口径，反映企业发行的除普通股以外分类为权益工具的金融工具的持有者投入资本的金额。

(2) 新增“其他综合收益结转留存收益”项目，主要反映：企业指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的非交易性权益工具投资终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转入留存收益的金额；企业指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债终止确认时，之前由企业自身信用风险变动引起而计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转入留存收益的金额等。

本次公司会计政策变更仅对财务报表格式和部分科目列示产生影响，不影响公司当年所有者权益、净利润等相关财务指标。除上述项目变动影响外，其余未变更部分仍采用财政部前期颁布的《企业会计准则—基本准则》和各项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释公告及其他相关规定执行。

(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
广州大奇数据科技有限公司	投资新设	1000	报告期内，对整体生产经营和业绩无重大影响。