

证券代码：300609

证券简称：汇纳科技

公告编号：2021-032

# 汇纳科技股份有限公司

## 2020 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。

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：本报告期会计师事务所变更未发生变更。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

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	汇纳科技	股票代码	300609
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	刘尧通		
办公地址	上海市浦东新区张江川和路 55 弄(张江人工智能岛)7 号		
传真	021-50893730		
电话	021-31759693		
电子信箱	sadep@winnerinf.com		

#### 2、报告期主要业务或产品简介

##### （一）公司主营业务基本情况

公司自成立以来，始终致力于线下实体商业消费行为数据的采集分析，也即通过客流分析系统等多种

类型传感器采集线下消费者行为数据，在此基础上进行数据可视化呈现及挖掘应用。

公司的主要产品为客流分析系统。该系统通常由智能数据采集前端和终端、智能分析服务器、数据服务器、数据分析报表系统或数据分析 SaaS 服务等部分组成。包含在客流分析系统中的数据分析报表系统，是公司在数据分析和应用方面的尝试。公司自主开发并不断完善的数据分析报表系统可以提供全面的数据分析，根据历史客流数据和当前客流信息，结合零售商其他经营销售数据（如销售额、成交量等）以及其他相关数据（如天气条件、营业时段、促销活动信息等），对不同时段和不同区域客流数据进行汇总、挖掘、对比与分析，输出多种类型图表，为管理人员提高管理效率和进行管理决策提供诸多有价值的信息。

围绕线下消费行为数据分析这一主线，在客流分析系统硬件设施广泛布局及数据报表分析系统成熟应用的基础上，公司积极开展客流分析系统硬件设施推广模式的创新，在原有系统销售、数据采集业务的基础上，延伸拓展数据增值服务，并通过自我积累及数据合作等多种方式积极构建线下实体商业大数据平台，进行大样本、多角度的数据分析及延伸应用，营造线下实体商业大数据生态环境。为此，公司积极推进“汇客云”大数据产品和服务战略，“汇客云”以公司独有的多年线下数据积累为核心，整合多方数据资源和能力，提供针对实体商业运营的诊断、评估、预测和决策支持的产品和服务。“汇客云”大数据产品和服务战略将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，用科技赋能实体商业。

## （二）公司主要经营模式

### 1、客流分析系统

#### （1）盈利模式

公司具有典型的“轻资产”特征，盈利核心要素是将知识、技术、人力资本创新性地转化为具有高市场价值的线下消费行为数据分析产品和服务，从而在市场中获得良好的收益。公司报告期内营业收入主要来源为视频客流分析系统的销售（以系统验收合格为收入确认时点），并辅之以后续系统维护等相关服务。公司将在视频客流分析系统的基础上，研发、推广多种形式的线下消费行为数据分析产品及服务，并根据市场实时状况逐步推广数据服务导向的盈利模式，以期更好地服务市场需求并获取收益。

公司立足于自主创新，不断促进技术、产品、应用、商业模式的升级，推动形成全新的高成长市场，为公司业务的提升和扩大营造充分的发展空间。同时，充分借助深厚的技术积累，为市场提供超越客户需求的创新产品和应用解决方案，建立起公司在行业内的先发优势，保证公司良好的营业收入水平和利润空间。

#### （2）销售模式

公司产品和服务的销售采用直销模式。经过多年的积累，公司目前已经建立起一支专业性强、经验丰富的营销团队和运营服务团队。

公司利用行业领先的优势地位，总结出具有共性的、成熟的行业客流分析解决方案及服务进行复制，系统地开发行业客户。具体的营销模式有：通过参加行业展会、年会或其他类型会议，展示公司客流分析系统解决方案及服务案例；在行业媒体上介绍公司的解决方案及经典案例；公司通过内部培训体系，将多

年来积累的解决方案、成功经验、成熟案例等，在销售团队中快速传播，以形成销售推广与复制能力；现有客户介绍和推荐等。

目前，公司以上海浦东为总部所在地及主要经营地，并根据业务需要在北京、深圳、武汉、成都、南京设立了子公司或业务中心，作为公司在总部上海之外的其他国内主要区域中心城市的常设机构，执行公司主营业务的区域开拓、运营和管理等职能。

### （3）采购模式

公司客流分析系统等产品实施过程中需要的硬件设备，如服务器、显示器等主要通过厂商直接采购或通过贸易商采购，作为系统数据分析基础设备的客流分析终端及摄像头主要通过第三方供应商订制，客流分析系统等产品的布线安装通过劳务外包方式完成。公司根据产品价格是否合理、服务是否优良选择适当的供应商，经过多年发展，公司已经拥有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。

对于客流分析系统、导购系统等公司主动向用户推介的产品，公司对其整体架构（包括硬件、软件等）进行研发设计，并在交付使用的过程中根据市场需求和技术信息的变化进行动态更新，公司核心技术体现为基础算法及其呈现形式，以及线下消费信息数据的综合分析及应用。该等产品所需要的标准化硬件模块由公司直接采购，分析终端、摄像头等订制采购。

公司设立供应链管理中心，负责项目实施所需设备采购及外包事宜，根据项目施工计划制订采购计划，确保高质量廉价的设备及材料按时到货。供应链管理中心在维护原供应商的同时，及时开发新的供应商，定期了解供应商情况，对供应商进行评价及打分，建立供应商黑白名单，并实地进行供应商的审核及验厂工作，把控采购物品的质量并对采购成本进行有效控制。

### （4）安装外包情况

公司客流分析系统等产品的安装、布线等工作具有用工数量较多、流动性较大、不定期性强等特点，且安装、布线等工作对操作人员的生产经验、生产技能及学历要求均不高，采取外包方式具有管理便捷、用工机动灵活等特点。客流分析系统等产品施工安装需使用信号线、电源线、网络线、桥架、支架等辅助材料，根据承包方是否需要负责辅助材料购置事宜，公司安装外包又可以分为包工包料和包工不包料两种方式。2013 年以来，公司安装外包主要采用包工不包料的方式，并根据地域便利性、工程进度等因素选择工程劳务承包方。

## 2、“汇客云”大数据产品和服务

公司以提供数据服务为导向，在整合客流数据、第三方数据、政府公开数据等数据资源的基础上，为线下商业实体客户提供一系列的客流统计分析产品及服务组合，此外，公司将同样为实体商业中的品牌连锁客户提供服务组合选择。商业实体客户可以不完全为客流分析系统本身买单，公司将收取少量安装费用（或者数据开通费）甚至免费建设（或开通）。但客户如果想获得全面综合的客流数据分析服务，则需要支付相应标准的数据服务费。公司分别在数据采集环节和数据分析应用环节向用户提供数据采集服务和数

据增值服务两大类服务，并实现相应服务的收费。

### （1）数据采集服务

公司可为客户提供商场内数据采集系统建设、数据接入并分析展现，亦可为客户提供第三方数据采集设备或其他信息系统接口的开发及系统对接。

### （2）数据增值服务

公司以自身长期积淀并持续采集的线下数据为核心，以提升用户经营业绩为目标，整合多方数据资源，以及大数据存储、分析建模、运算、处理能力，向不同用户提供其所需软件产品和服务，如商场内数据多维查询展现和基础分析功能的流量分析、反映实体商业的运营水平，透视行业及区域竞争格局的运营对标分析等。公司向客户输出的产品和服务的形式包括：Web 端报表及应用软件、移动端报表及应用软件、行业分析报告、经营诊断报告等，客户根据其所定购的产品和服务按年或按项支付相应费用。

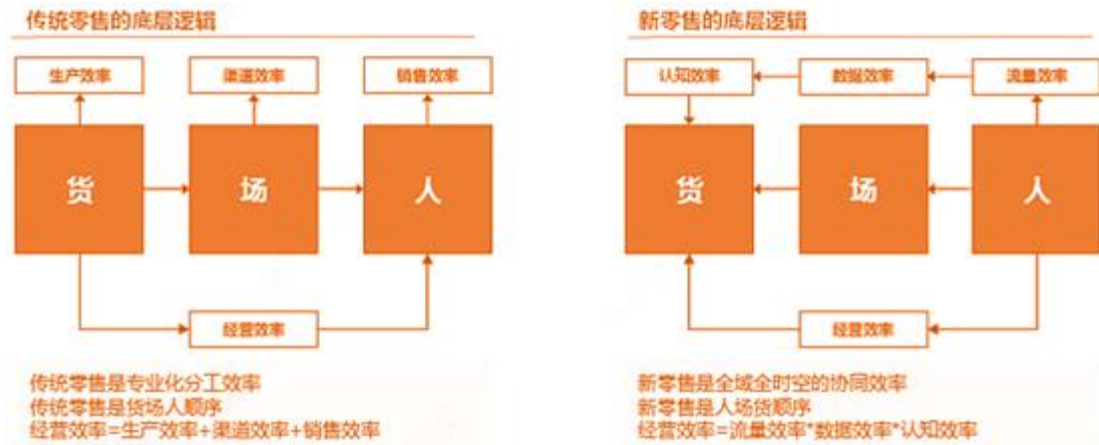
## （三）行业发展情况和公司地位

### 1、行业发展情况

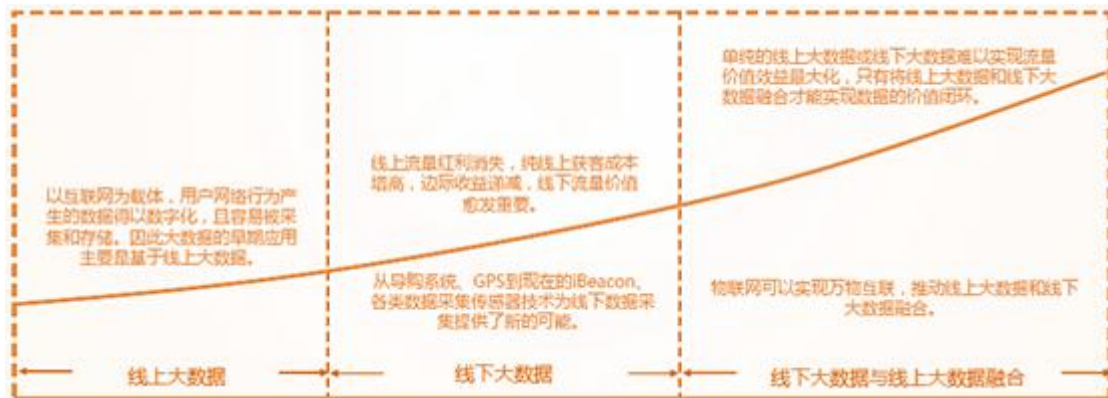
移动互联网继 PC 互联网之后带来了网络零售市场的第二轮迅速扩张，进一步促进了电商的快速发展并培育出阿里巴巴、京东等巨头，相比而言，百货商场、购物中心、零售连锁专卖店、超市卖场等传统线下零售业则增速较缓，线下零售企业均面临着经营模式转型的挑战和压力。线下消费目前仍存在顾客体验单一（线下商家可以给予顾客的消费体验仍以商品为中心）、缺乏精准顾客群画像（线下收集顾客行为数据渠道单一，往往停留在 CRM 系统内的数据，没有对顾客形成精准的客群画像，难以捕捉潜在的需求）、线下流量范畴被限制（线下商家没有形成半径三公里范围内的营销理念，将流量局限于店内）等局限性。普华永道发布的《建设未来：零售商的十大投资领域》报告显示，39%的零售商认为“把客户数据转化为智能的、可操作见解的能力”是他们最大的挑战之一。

2016 年 11 月，国务院办公厅印发《关于推动实体零售创新转型的意见》，明晰了三个方向九项任务，以及两个方面七项政策，从业态、商品、渠道、功能、机制等多方面自上而下地阐述了：在新的消费理念下，新的零售时代下，新的生态系统中，实体零售企业应当如何创新转型。《意见》指出“支持企业运用大数据技术分析顾客消费行为，开展精准服务和定制服务，灵活运用网络平台、移动终端、社交媒体与顾客互动，建立及时、高效的消费需求反馈机制，做精做深体验消费；鼓励发展设施高效智能、功能便利完备、信息互联互通的智慧商圈，促进业态功能互补、客户资源共享、大中小企业协同发展。”

新零售本质上是为了重构人货场，是以消费者为核心，以人场货数字化为基础设施，以流量、数据和认知为驱动的效率革命。对线下消费场景进行画像和标签是实体商业大数据分析的核心。而做到消费场景数据化，不仅需要技术支撑还需要运维实施，最重要的是需要对行业有深入的理解。



大数据处理技术的诞生和持续进步为线下零售商业提供了“从线下到线上”的契机。以线下消费行为习惯“大数据”作为媒介，商家和消费者之间既有的信息不对称格局将在很大程度上被打破，商场将能够做到个性化整合推送，不再局限于强调产品的功能性，而消费者也将具备更好的体验。数据采集技术发展催生数字化变革：互联网实现了线上行为数字化，而iBeacon、各类数据采集传感器技术使得现实场景行为数字化成为可能。



未来，通过全渠道数据打通，将线下流量从不可洞察、不可服务、不可运营的状态转换为可洞察、可服务、可运营的流量，进而降低消费者试错成本、缩减渠道冗余、提升商家运营效率，实现线上线下信息流、物流、资金流的高度融合。

线下大数据通用应用场景包括选址、SKU、营销、销售和运营等。运营是对整个经营过程的计划、组织、实施和控制，利用数字化工具指导运营可以达到洞察消费者、研究媒体价值、分析市场竞争和品牌管理，通过线上和线下的资源打通，可以更全面的对客户信息进行管理。尤其针对营销漏斗中的四类客流人群，线下大数据可以对客群实现精准定位，以用户维度，设计和分解运营闭环，最后达到潜在客户筛选、潜在客户引流，并对门店整体运营情况综合评估，最后完成企业策略提升，达到精细化运营的效果。随着线下数据体量的增加，线下大数据会越来越具有指导意义，不管是从数据采集能力，还是对实体经济的赋能来看，线下大数据体现出强大的潜能。



## 2、公司地位

公司自成立之初就涉足实体零售行业消费行为数据的采集和分析。经过十余年的专注与积累，公司视频客流分析系统在实体零售领域的推广和布局已经取得了不错的成绩，包括万达广场、龙湖天街等百货商场、购物中心和屈臣氏、耐克、苹果等品牌零售连锁店在内的众多知名线下商业实体已经安装了公司视频客流分析系统，使用公司客流量分析产品为其推行精准营销和增强客户购物体验提供支持。目前，公司视频客流分析系统在国内实体零售领域市场覆盖面广，市场占有率高。

## 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

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	218,751,149.10	324,798,323.54	-32.65%	249,166,052.73
归属于上市公司股东的净利润	-8,129,622.17	68,454,202.08	-111.88%	65,547,284.73
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-20,303,957.54	63,048,396.44	-132.20%	57,789,307.58
经营活动产生的现金流量净额	10,466,690.07	67,943,403.46	-84.59%	21,454,759.49
基本每股收益（元/股）	-0.0707	0.6783	-110.42%	0.6504
稀释每股收益（元/股）	-0.0707	0.6699	-110.55%	0.6436
加权平均净资产收益率	-0.82%	13.11%	-13.93%	13.36%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	1,237,775,663.25	738,165,954.68	67.68%	610,454,613.33
归属于上市公司股东的净资产	1,120,421,316.31	589,465,562.06	90.07%	526,478,716.84

### (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	42,163,282.19	47,062,947.07	57,213,717.87	72,311,201.97
归属于上市公司股东的净利润	-7,713,458.04	-747,291.32	-6,520,557.37	6,851,684.56

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-10,363,546.85	-3,175,882.89	-7,821,797.99	1,057,270.19
经营活动产生的现金流量净额	-29,272,953.41	718,822.47	15,531,881.00	23,488,940.01

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	12,009	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	11,217	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	
张宏俊	境内自然人	32.43%	39,540,000	29,655,000	质押	30,670,200	
上海祥禾泓安股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.97%	7,277,166	0			
天津红杉聚业股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.34%	6,515,973	0			
薛宏伟	境内自然人	2.84%	3,457,800	0			
汇纳科技股份有限公司回购专用证券账户	境内非国有法人	2.07%	2,518,300	0			
广发证券股份有限公司—中庚小盘价值股票型证券投资基金	其他	1.97%	2,400,000	0			
华菱津杉（天津）产业投资基金合伙企业（有限合伙）	国有法人	1.56%	1,900,000	0			
刘宁（3617）	境内自然人	0.94%	1,144,000	0			
中信里昂资产管理有限公司—客户资金	境外法人	0.67%	820,200	0			
中国银行股份有限公司—招商 3 年封闭运作战略配售灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.57%	700,000	0			

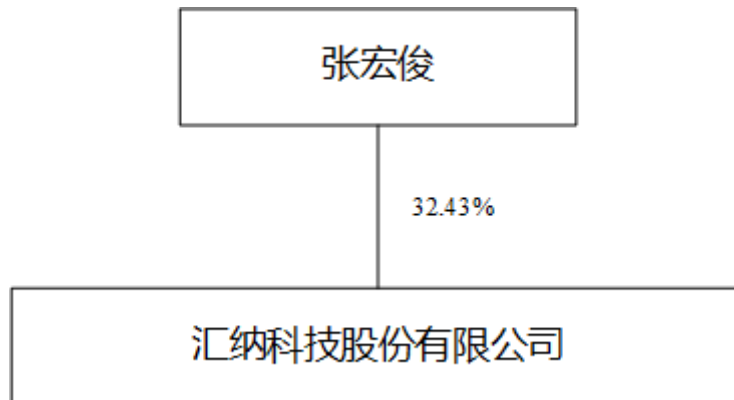
(LOF)					
上述股东关联关系或一致行动的说明	张宏俊、薛宏伟、刘宁（3617）之间不存在关联关系或一致行动关系。公司未获知其它前十名股东之间的关联关系或一致行动关系信息。				

## (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

报告期内，突如其来的新冠肺炎疫情让公司经营环境变得复杂严峻，实体商业客流量同比明显下降，全年新开业购物中心和零售店铺数量同比大幅下滑，公司经营面临不小的压力。然而危中有机，疫情的冲击加深了实体商业对于数字化转型的决心，数据赋能成为实体商业主营业务升级的重要途径。公司在董事会的领导下，妥善应对疫情，迎难而上，把握疫情所带来的实体商业信息化转型机遇，科学部署，稳健经营，确保各项业务按年初计划有序开展。

报告期内，公司实现营业总收入 21,875.11 万元，同比下降 32.65%；归属于上市公司股东净利润-812.96 万元，基本每股收益-0.0707 元/股。报告期内，公司持续推进数据服务业务，公司“汇客云”平台新增接入百货和购物中心样本数量 300 家，实现数据服务收入 1,645 万元。

具体来看，重要工作完成情况如下：

#### 1、保持高比例研发投入，不断夯实产品和服务核心竞争力

公司高度重视研发投入，坚持以创新驱动发展。报告期内公司研发投入 6,415.82 万元，占营业收入的



比例为 29.33%，同比提高 8.52 个百分点。报告期内，公司及控股子公司共申请发明专利 17 项，授权发明专利 3 件，登记软件著作权 39 项，公司被认定为上海市“市级企业技术中心”，并第四次获得“上海市科学技术奖”。公司全资子公司汇客云和汇纳远景分别取得上海市和北京中关村高新技术企业资格认定。

数据采集产品研发方面，公司在核心算法上取得较大突破，进一步优化了算法精度，降低了硬件成本，大幅提高了公司产品的市场竞争力；开发完成商业信息移动端采集工具和审核平台，完成超过 5,000 家商场的品牌落位图采集及历史 3 年的商场活动信息的采集，构建和扩展了商业信息库的数据类型，有效支撑了数据产品开发；持续优化设备远程配置、远程调试、固件升级、远程监控等功能，支撑海量设备的接入与管理；开发及优化数据运维工具及流程，保障平台的数据质量和数据实时性。

数据产品研发及推广方面，利用国际前沿的人工智能算法进行数据建模分析，支撑数据产品开发；针对新冠疫情对购物中心客流的影响，开发商圈客流回暖监测平台，为国家商务部以及北京市商务局、上海市商委等地方商务主管单位提供数据，支撑政府对实体商业运行情况的监测，并多次收到国家商务部的书面感谢信；开发“基准归因”、“商圈监测”等 SaaS 化数据增值服务产品，为购物中心的预测决策提供支持。

## 2、加强产品和服务的价值传播，提升公司数据服务的公信力和影响力

报告期内，新冠疫情让线下流量数据得到前所未有的关注和重视，公司抓住契机加大产品和服务价值的传播，不断提升公司数据服务的公信力和影响力。公司每年发布的《汇客云中国实体商业客流桔皮书》，节假日发布的全国客流数据报告，以及疫情期间推出的全国购物中心客流回暖情况监测数据成为评判线下实体商业冷暖的重要风向标，得到了国家商务部及多地商务主管部门的肯定，并被中央电视台报道引用。报告期内，公司入选上海市经信委“2019 年上海市大数据典型案例集”，并相继获得了中购联购物中心行业 2020 年度“技术创新奖”、全联房地产商会“中国商业数字化创新企业”、亿欧“2020 中国产业互联网创新上市公司榜 TOP10”等荣誉奖项。

## 3、成立公共服务事业部，积极培育新的业务增长点

报告期内，公司成立公共服务事业部，充分利用公司在 AI 感知能力、大数据开发、汇客云数据资源积累等方面的优势，积极拓展公司在政府和企事业单位等公共服务领域的市场业务。在实体商业大数据服务方面，公司与商务部消费促进司签署协议，双方就共建国家级“新消费实验基地”，开展商业运行监测和繁荣度指数研发达成战略合作；在政企数字化转型服务领域，围绕城市数字化转型业务，推进实施中国（上海）自由贸易区企业专属网页项目一期项目、浦东新区司法局综合研判平台等建设，打造后续业务拓展的标杆案例。

## 4、加强资本运作，不断提升公司治理和信息披露水平

报告期内，公司顺利实施完成 2019 年非公开发行股票方案，为扩大线下数据采集网络建设，提高数据运营和分析能力提供有力的资金保障。

报告期内，面对公司股价的持续大幅调整，为彰显公司内在投资价值，坚定市场信心，公司相继推出了两期合计不超过 1.2 亿元的股份回购计划，切实维护了广大投资者利益。

报告期内，公司顺利完成了第三届董事会和监事会的换届选举以及公司管理层聘任，在创业板注册制实施的背景下，公司进一步加强了对董监高等关键人员的合规培训，提升公司规范运作水平，提高公司信息披露质量，切实保障广大投资者合法权益。

## 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
客流分析系统	156,885,642.11	103,066,794.68	65.70%	-26.17%	-32.60%	-6.27%
智能巡店系统	26,670,649.09	15,105,165.07	56.64%	-36.34%	-28.97%	5.88%

## 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

报告期内，受新冠疫情影响，全国新开业购物中心及零售店铺数量同比大幅下滑，同时公司正处于数据服务业务转型阶段，项目当期确认收入减少，导致公司营业收入同比下降。报告期内，公司计提股份支付费用 1,324.17 万元，计提信用减值损失 878.24 万元。综合上述因素，2020 年度归属于上市公司股东的净利润为-812.96 万元，同比下降 111.88%。

## 6、面临退市情况

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

#### (一) 董事会关于会计政策变更的说明

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布了《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 修订）（财会〔2017〕22 号）（以下简称

“新收入准则”），要求境内上市企业自 2020 年 1 月 1 日起执行相关规定。根据财政部的要求，公司对会计政策进行了相应的变更。

#### 1、变更前采用的会计政策

本次会计政策变更前，公司执行财政部发布的《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以及其他相关规定。

#### 2、变更后采用的会计政策

本次会计政策变更后，公司执行新收入准则。新收入准则将原收入和建造合同两项准则纳入统一的收入确认模型；以控制权转移替代风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准；对于包含多重交易安排的合同的会计处理提供了更明确的指引；对于某些特定交易（或事项）的收入确认和计量给出了明确规定。其他未变更部分，仍按照原会计政策相关规定执行。

根据前述规定，公司自上述文件规定的起始日开始执行变更后的会计政策。根据新旧准则衔接规定，公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，不涉及对公司以前年度的追溯调整。新收入准则的执行不影响公司 2019 年度相关财务指标。新收入准则的实施预计不会导致公司收入确认方式发生重大变化，不会对公司财务状况、经营成果和现金流量产生重大影响。本次会计政策变更属于国家法律、法规的要求，符合相关规定和公司的实际情况，不存在损害公司及股东利益的情况。

本次会计政策变更是公司根据财政部的有关规定和要求进行的合理变更，符合相关规定和公司实际情况，不存在损害公司及股东利益的情形。

**（二）报告期内，公司无会计估计变更和重大会计差错更正事项。**

### **（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

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

汇纳科技股份有限公司

董事长 张宏俊

2021年4月28日