

证券代码：300419

证券简称：浩丰科技

公告编号：2024-021

北京浩丰创源科技股份有限公司 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。

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 |
|-----------|-----------|-----------|--------|
|-----------|-----------|-----------|--------|

中审众环会计师事务所（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中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）变更为中审众环会计师事务所（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 | 浩丰科技 | 股票代码 | 300419 |
| 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 | 宁玉卓 | | |
| 办公地址 | 北京市石景山区八角东街 65 号融科创意中心 A 座 11 层 | | |
| 传真 | 010-88878800-5678 | | |
| 电话 | 010-82001150 | | |
| 电子信箱 | haofeng@interact.net.cn | | |

2、报告期主要业务或产品简介

一、报告期内公司所从事的主营业务、经营模式及主要业绩驱动因素

（一）主营业务介绍

公司是国内领先的IT系统解决方案提供商，主营业务是向金融（银行、保险）、工商企业（制造、商业流通与服务）、政府及公共事业等行业，酒店及家庭传媒领域，提供基于云计算架构和大数据商业智能的IT系统综合解决方案；主营业务分类为IT系统解决方案和酒店及家庭传媒服务。

（二）经营模式分析

1、IT系统解决方案主要包括IT系统基础设施建设、软件解决方案和IT运维服务。在软件与信息技术服务业蓬勃发展的背景下，公司以掌握的核心技术为发展根基，以提供整体解决方案为增值手段，通过整合营销渠道来扩大市场份额。公司在IT系统解决方案业务的采购、产品开发和销售模式具体如下：

（1）采购模式

公司根据供应商具体情况制定了合作供应商名单，并根据其市场信誉、产品质量、生产经营运作等情况进行实时更新。除客户有特殊要求外，公司从合作供应商名单中选取采购对象，同时进行比价、议价。公司销售市场部负责采购设备的选型和估价；商务部负责供应商的甄选，价格和商务条件的谈判，以及储运管理等；工程中心负责采购设备的集成和质量验收等。硬件部分主要包括服务器、存储设备、网络设备等。

在软件开发方面，公司所需原材料主要为光盘、纸张等；同时，针对客户的不同需求，公司还为客户代理采购第三方软件产品，外购软件部分包括操作系统、数据库等系统软件。

在IT运维服务方面，软硬件产品维保到期后，公司可以根据客户需求从产品生产厂商采购原厂维保服务，亦可派本公司拥有相应资质的运维人员进行维保。

（2）产品开发及服务模式

a) 软件开发模式

公司的软件开发模式包括自主软件开发和定制软件开发。前者是公司基于市场需求和技术发展趋势，结合对过往项目经验的提炼和总结而开发的标准化、通用的软件产品，具体工作由公司的产品研发部负责完成；后者则是以客户的个性化需求为导向，以公司现有应用系统架构为基础而进行的软件开发，具体工作由工程中心负责完成。

公司在软件开发过程中，首先要进行技术立项，并组成项目组，项目组组长由项目经理及以上级别的员工担任。项目组负责需求调研、架构设计、编码、调试、质量控制等多个阶段。需求调研和架构设计是开发大型软件的核心内容，决定了软件在实用性、独立性、数据一致性、兼容性、易管理和易维护性等方面的优劣。考虑到软件开发过程中涉及的时间成本和人工成本，公司按照软件工程的管理规范，合理地将耗费人工时较长、外部技术较为成熟的编码、调试工作外包给其他公司，从而有效地降低了开发成本，提高了软件开发效率。最后，调试通过的软件版本需要通过公司的质量控制体系的严密审核，确保应用的准确性、安全性和稳定性。

b) 解决方案开发模式

公司的解决方案通常由三部分组成：即自主软件产品、定制开发软件和第三方产品。公司的解决方案开发和设计过程通常由以下几个阶段组成：业务咨询、系统架构咨询、定制开发、系统实施、调试、用户培训、系统验收、系统开通等。公司的销售市场部负责前期解决方案的咨询和设计，其余工作由工程中心完成。

公司的解决方案是以自主研发的、标准化的软件为基础，根据客户及其所在行业的产品特性、价值取向、信息技术应用基础、营销模式等特点，开发定制化的应用软件，并设计合理的组网模式、通讯机制、硬件选配、数据结构、安全管理机制，以及营销、服务流程模板。因此，公司的解决方案开发是依托于行业模板进行的，同时又充分参考了客户已有的应用基础和企业特点。

客户的业务需求是不断提升和演变的，公司会根据客户的需求变化，尽可能合理利用客户已有的信息化相关的投资，通过对软件产品的升级和二次定制开发为客户创造更多的价值。

c) 技术服务

公司为下游客户提供IT系统解决方案及相关产品之后，将长期为客户提供系统维护。公司的运维服务能力是建立在公司

已有的技术基础上。公司拥有基于自主知识产权的基础框架及运行管理平台Cybersystem Work所开发的完整的软件产品系列，系统间兼容性良好。公司通过客户热线、定期巡检、远程诊断、现场支持、常驻外派、预约值守等各种手段，保证了客户系统的稳定运行。

在免费维护期之后，公司以年为单位与客户签订系统维护服务合同，根据服务支持的内容和方式收取不同等级的费用。

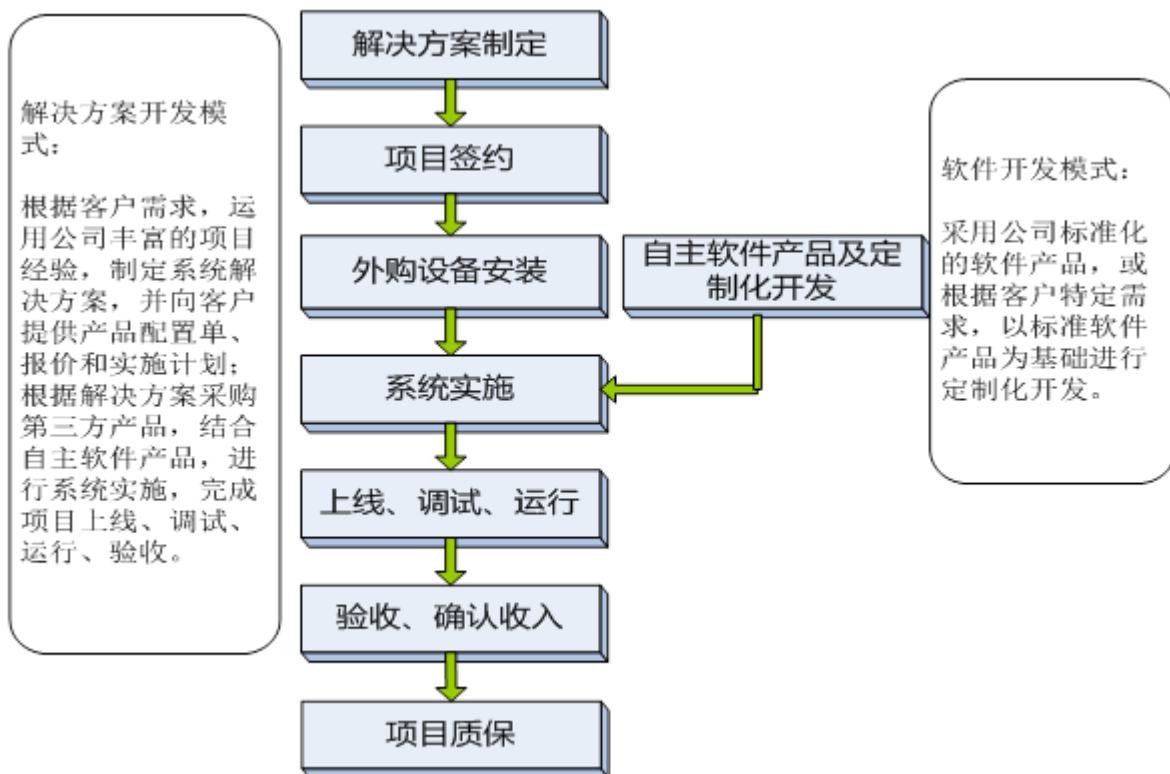
(3) 销售模式

公司主要以解决方案的形式进行市场开拓。针对每个客户，公司组织相应的技术人员深入挖掘用户的个性化需求，并结合行业的最佳应用经验，提出用户的解决方案的实施策略，在双方充分沟通的基础上，最后以合同文本的形式确认用户的系统架构设计、投资进度和项目实施进度等。

公司的业务拓展有两类，一类是新客户业务，另一类是老客户原有系统的升级改造或者是系统维护业务。对于新客户业务，公司首先由销售部门负责了解客户潜在的需求，负责与客户相应的业务管理部门建立沟通关系，并在销售部门的引导下，由公司的技术部门负责与客户沟通具体业务需求，确定和落实最终解决方案。然后由销售部门、技术部门和商务部门共同与客户协商价格、工期、收款等合同条款，最后由公司的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、运维服务等，通常由技术部门派驻现场的技术工程师发现客户新的需求，直接与客户沟通，在销售部门和商务部门的辅助下确定主要的合同条款，最后由商务部门负责合同签订。

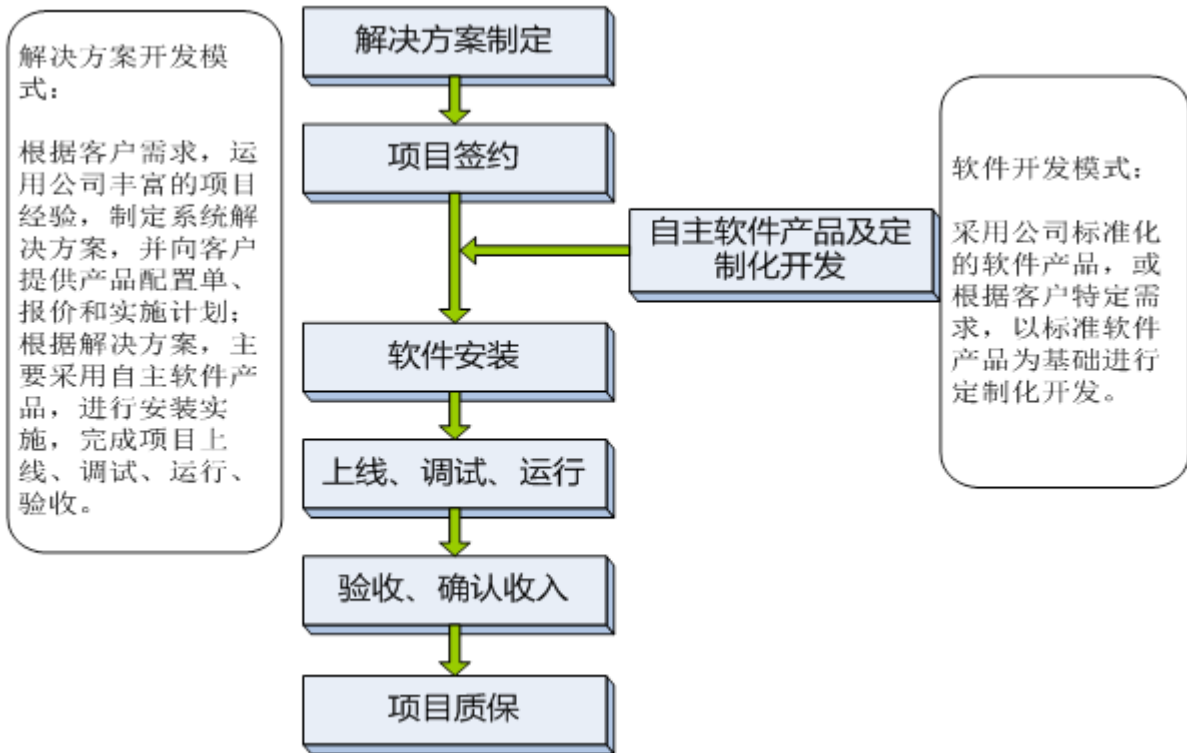
(4) 主要产品的工艺流程图或服务的流程图

a) IT系统基础设施建设业务流程图：



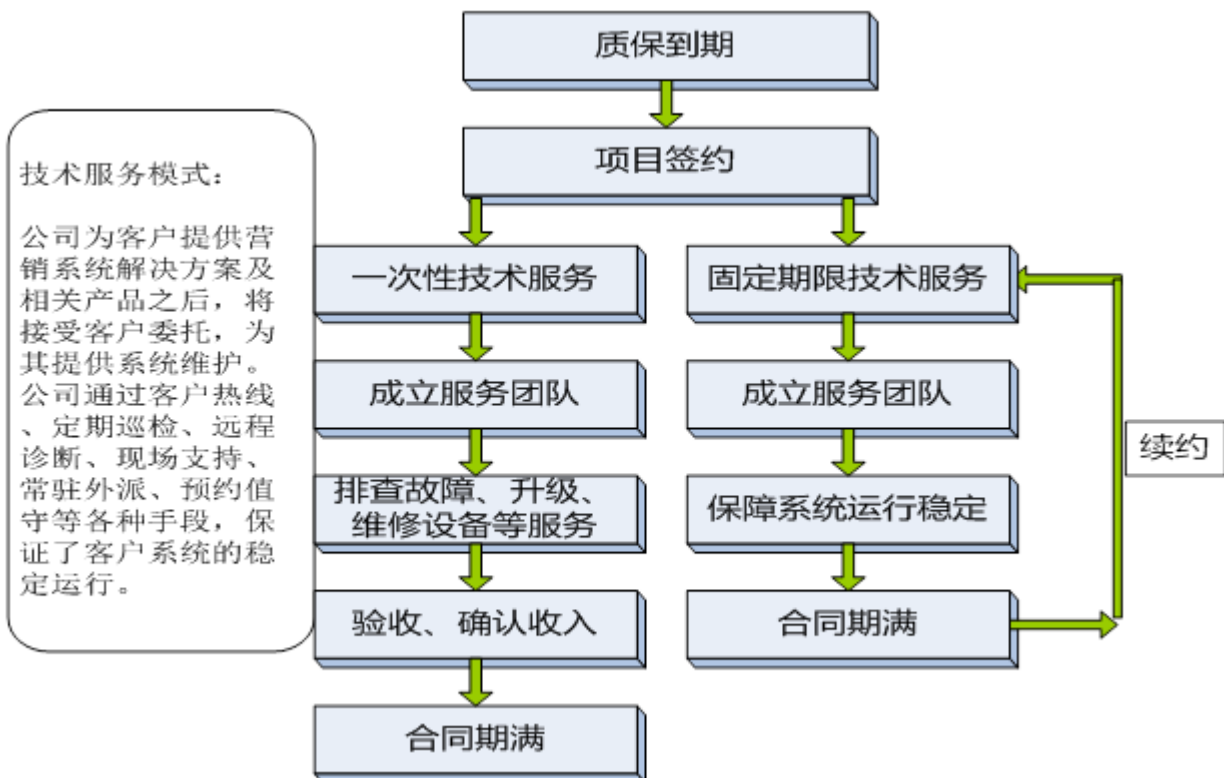
IT系统基础设施建设解决方案开发贯穿整个业务的始末，解决方案的设计直接关系到最终产品的运转效率、稳定性、成本以及是否满足客户需求。在此方面公司主要从事的业务门类包括网络设备建设、安全设备建设、建筑智能化、数据中心建设。

b) 软件解决方案业务流程图：



自主软件产品及定制化开发是整个解决方案收入中主要构成部分。在此方面公司主要从事的业务门类包括呼叫中心建设、视频可视化建设等。

c)IT 运维服务业务流程图：



公司通过及时、高效、多渠道的完善技术服务，为客户购买的软硬件产品提供可靠的服务，保障其系统稳定性、安全性。

2、公司通过发行股份购买资产的方式收购了路安世纪100%股权，路安世纪是国内领先的广电信息技术服务提供商，致力于为国内电视台提供频道推广及相应技术服务，包括多媒体系统服务、频道收视服务及其他服务，目前主要面向海内外高

端酒店、有线运营商开展业务。成功收购路安世纪后，公司主营业务分类中加入了酒店及家庭传媒服务，其主要经营模式和业务流程如下：

（1）电视台

根据广电总局对电视节目传播的监管要求，省级电视台的卫视频道具有全国落地权，除少数偏远地区和其他个别电视台外，路安世纪已经与全国28家省级电视台或频道建立了业务合作，并取得了频道推广授权。

当前，文化产业的迅速发展，使各省级电视台之间的竞争日益加剧，这种竞争主要体现在品牌价值上，而能够直接反映电视台的品牌价值的行业公认的指标为覆盖率和收视率。收视率取决于节目自身质量，覆盖率取决于电视台推广力度。而省级电视台的跨区域的特性，使其对覆盖率尤其重视。电视频道覆盖率正在成为衡量传播效率的重要行业标准。

为了了解覆盖区域及覆盖人口分布、结构等情况，从而制定频道发展策略，并据此推动频道在更广区域的覆盖，目前，各省级电视台纷纷成立节目覆盖办，或将原有的附属于广告中心的覆盖办作为一个独立的部门，使之与广告中心、总编室并驾齐驱，成为整个电视台三大关键部门之一。路安世纪的业务主要就是与各省电视台的覆盖办接洽。

省级电视台的覆盖办与路安世纪合作的主要目的是完成覆盖指标。覆盖办需要对不同区域、不同人群进行覆盖，其中高端酒店是高价值人群差旅途中的重要下榻之所，这部分人群的消费力极强，同时也具有引导消费潮流的能力，对传播渠道的覆盖价值和广告投放价值非常重要，所以，对高端酒店的覆盖是覆盖办每年的重要工作之一。除此之外，依照国家中宣部“走出去”文化的发展战略，覆盖办对于华人数量较多的香港地区、台湾地区以及东南亚地区，也是覆盖办业务的重点区域。

覆盖办一般在每年的下半年确定第二年的高端酒店覆盖指标，联系行业内相关服务商进行业务洽谈，路安世纪依托多年的行业积累，拥有全国主要高端酒店的信息资源，能够依据电视台的覆盖指标要求，提出具有针对性的覆盖方案和实施计划。经双方协商一致并确定覆盖酒店清单后，签署频道推广服务协议，路安世纪实现销售。

（2）高端酒店

有线电视是高端酒店客房的基本配置，但在上世纪末，酒店建设初期对于电视节目的要求相对简单，一般提供CCTV各频道、当地的有线电视频道和CNN等经典的海外频道作为基本的频道配置。但是，从本世纪开始，随着国家政策对文化产业的推动，唤醒了各省级电视台的活力，他们制作出了很多精彩纷呈、脍炙人口的好节目、好剧目。根据客人的节目收视需求，国内高端酒店也开始考虑如何接入全国落地的省级电视台节目，同时，华人数量较多地区的海外高端酒店也考虑接入国内的电视节目信号，增强对华裔客人的服务体验。路安世纪及时发现了这个市场需求，属于较早从事广电信息化技术服务业务的企业，取得了市场先机。

酒店考虑接入省级电视台节目面临两个难点。首先是技术方案：由于高端酒店均有自建的多媒体系统网络，新接入信号源需要考虑和原系统的适配性、兼容性，需要专业化的广电信息解决方案，酒店自身无法完成信号源的开通和传输，而当地有线运营商仅提供标准化的信号接入，也无法满足酒店的系统需求，酒店面临技术困境；其次是资金预算：由于酒店的产权方和运营方多数是分离的，酒店在建设完成后，在信息系统方面一般只考虑运维的预算，很难有大量预算去新购设备完成多媒体系统升级改造，面临资金困境。

面对酒店的需求和困境，路安世纪基于自身对行业的深刻理解，提出了自己独特的方案，形成经营模式的创新。

首先，路安世纪根据酒店的基本情况，依托自身的专业技术能力和数据信息资源，为酒店提出了电视台频道接入的规划以及多媒体系统建设、升级、改造方案，达成合作协议后，进行酒店多媒体系统的设备采购、实施、测试、开通等技术服务工作；其次，路安世纪考虑到酒店实际费用预算情况，向酒店免费提供相应的多媒体系统技术服务，同时作为对价换取酒店的频道带宽资源，用以接入路安世纪推广的电视台频道，并从电视台获取频道推广、收视服务费。路安世纪的方案满足了酒店的需求，同时也解决了酒店的困境。

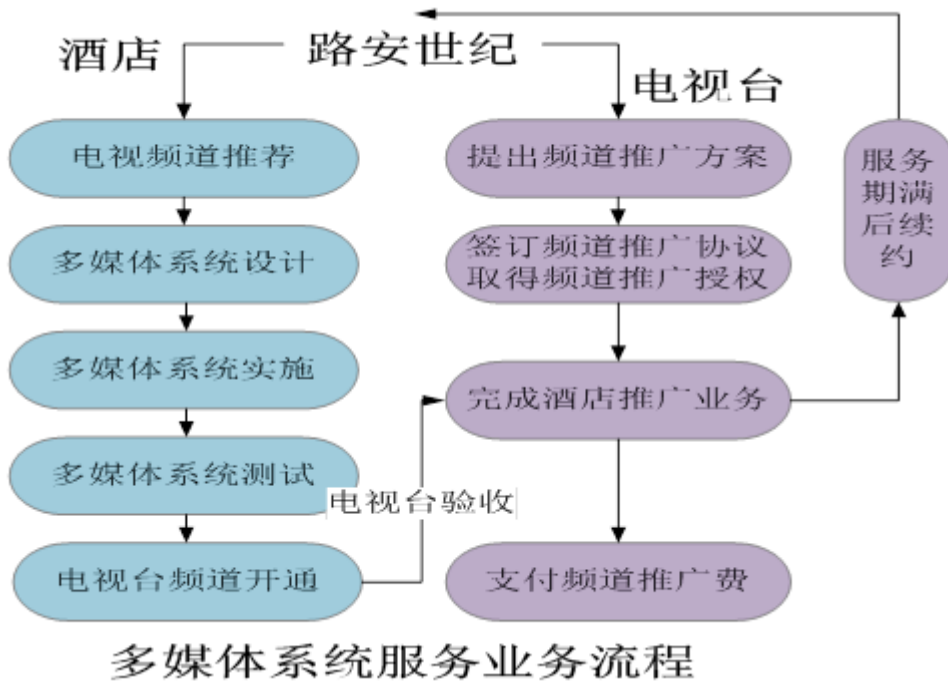
路安世纪依托深厚的行业经验积累和独特的经营模式，迅速的参与了全国大量酒店的电视台接入项目。目前路安世纪的酒店客户，大部分都是有长期合作历史的老客户，基于路安世纪与酒店客户保持的良好业务关系，路安世纪逐步拓展了新的业务领域，包括路安世纪目前其他服务中的酒店多媒体系统运维服务、收费频道增值服务。

（3）有线电视运营商

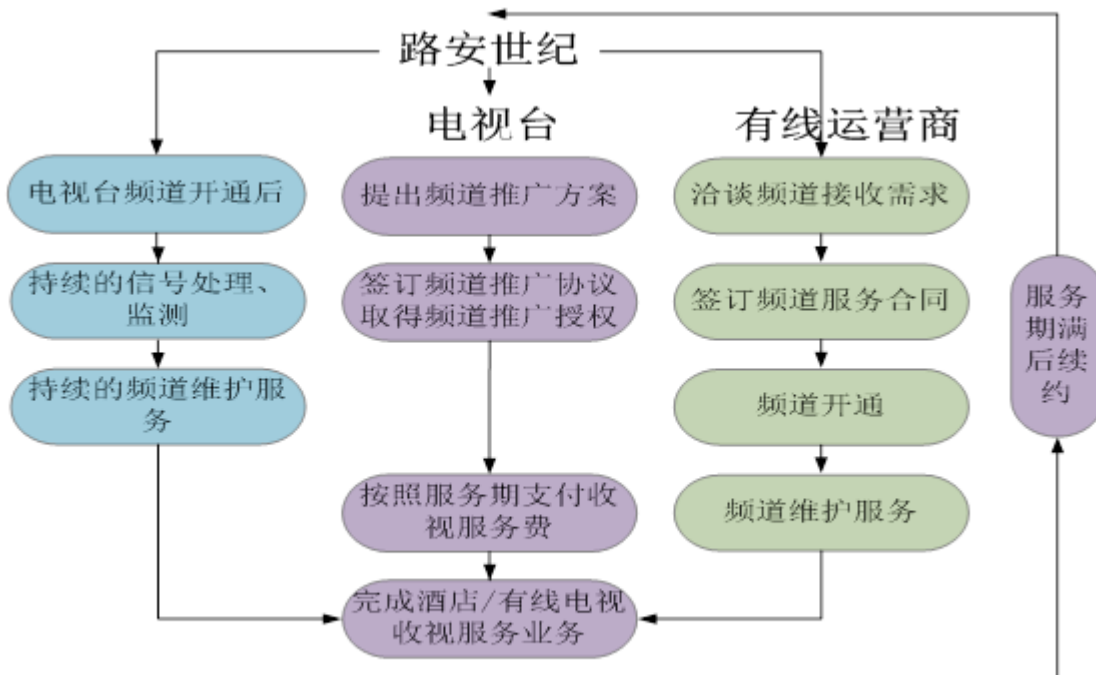
路安世纪服务的有线运营商主要是内地区域级、香港、以及老挝等国家或地区级的有线运营商。由于历史和地域原因，国内存在较多省/市/地/县级有线电视网，以及包括机场、大院/社区、企业等区域性网络；在我国周边华人数量较多的东南亚地区，也存在着大量海外有线运营商。这些网络运营商拥有大批量的用户和成熟的电视传输网络，是电视台希望进行节目覆盖的区域。依照行业惯例，有线电视运营商接入电视台频道需要收取收视服务费（频道落地费）。

路安世纪接受电视台的频道推广授权，集中多家电视台频道资源，统一与有线电视运营商进行商务谈判，并提出频道组合方案、信号接入解决方案等一系列技术服务，赚取电视台支付的收视服务费。

(4) 酒店及家庭传媒服务主要业务流程图



多媒体系统服务业务流程



频道收视服务业务流程

(三) 主要的业绩驱动因素

公司在巩固现有客户与行业的基础上，继续优化销售布局，加强营销渠道建设，加强专业化推广、提高产品策划和推广水平，完善产品结构，提高品牌和产品的知名度；提升客户服务能力，积极拓展新行业、新领域，在重点行业的核心业务领域不断取得突破和进步。同时顺应政策调整营销模式加强自营队伍发展，精细化管理、强化计划执行落地，坚持合规发展、加强风险控制，稳步增长市场份额、提升市场覆盖率。报告期内，公司继续夯实金融领域业务，信息安全、运维服务等IT系统解决方案业务继续稳定服务于中国农业银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、民生银行、光大银行、浦发银行、北京银行、哈尔滨银行、中国人寿、中国人保、泰康人寿等优质的金融客户资源。子公司路安世纪在经营上开源节流，围绕卫视台客户和酒店客户继续提供优质服务的同时，加大研发投入，尽可能挖掘现有客户价值，选择新的产品提供给客户。

基于上述业绩驱动因素，公司实现营业总收入**56,680.74**万元，同比减少**8.73%**；利润总额**2,596.52**万元，同比增长**188.74%**；归属于母公司股东的净利润为**2,228.23**万元，同比增长**175.27%**。

二、报告期内公司所属行业情况

公司根据《国民经济行业分类和代码表》（GB/T4754-2011）以及《证监会上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所处行业为：信息传输、软件和信息技术服务业下的软件和信息技术服务业（行业代码为：I65）。

（一）行业现状

国家工信部《软件和信息技术服务业发展规划（2016—2020年）》提出：将“十三五”期间软件和信息技术服务产业年均增速定为13%以上。而在“十三五”实际建设期，“中国制造2025”、“一带一路”、“互联网+”行动计划、大数据、军民融合发展等国家战略的推进实施以及国家网络安全保障的战略需求，赋予了软件和信息技术服务业新的使命和任务；随着《“十三五”国家信息化规划》的发布，新一代信息技术正加速与实体经济融合，从供给侧和需求侧两方面推动国内经济转型升级，优化服务品质，提高运作效率。云计算、大数据、物联网、人工智能等新技术全面渗透，驱动经济发展的变革与创新；在“互联网+”的推动下，信息技术开始渗透到实体经济的方方面面，不仅驱动产业升级，同时构建起新的产业生态体系，使各个产业价值链之间的联系加深。我国信息技术产业的竞争和发展模式也由此出现新的变化，多行业协同、跨产业链的一体化生产和技术融合成为未来IT产业发展的新趋势。

（二）行业发展趋势

伴随着电子信息产业不断发展，以及我国“中国制造2025”纲要的深入推进和“一带一路”国际合作影响力越来越大，电子信息产业迎来高速发展时期。云计算、大数据、物联网、移动互联网、人工智能等新一代信息技术的快速演进，硬件、软件、服务等核心技术体系的加速重构，正在引发电子信息产业新一轮变革。单点技术和单一产品的创新正加速向多技术融合互动的系统化、集成化创新转变，创新周期大幅缩短。信息技术与制造、材料、能源、生物等技术的交叉渗透日益深化，智能控制、智能材料、生物芯片等交叉融合创新方兴未艾，工业互联网、能源互联网等新业态加速突破，大规模个性化定制、网络化协同制造、共享经济等信息经济新模式快速涌现。互联网不断激发技术与商业模式创新的活力，开启以迭代创新、大众创新、微创新为突出特征的创新时代。

以移动互联网、大数据、云计算、人工智能、区块链等为代表的新一代信息技术的运用，正同时引发金融业和实体经济的骤变。一方面，传统金融与互联网、区块链等新兴技术和平台深度融合，通过优化资源配置与技术创新，产生出新的金融生态、金融服务模式与金融产品；另一方面，电子商务、共享经济、物联网、智能制造等新经济模式和平台的兴起，正深刻改变着中国传统的制造业、农业和服务业。为适应市场需求层次多样性、经营品种多样化以及银行业未来经营格局的要求，近年来，国内各大银行在积极推进数据大集中建设的同时，加快了综合业务应用系统的建设速度，随之而来的是我国银行业IT投资的高速增长。

新冠肺炎疫情突如其来，世界经济遭遇重挫，全球需求市场萎缩，国际局势呈现出前所未有的复杂格局。加快形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，是我国面对新形势的重大战略部署。金融行业多年以来实施自主可控战略，大力推行去IOE战略，在产品选择上大量使用国产设备、国产软件、国产服务等。公司依靠自身的研发投入和多年的金融行业稳定合作经验，在云计算、大数据、信息安全等IT信息系统服务国产化替代方面具备良好的技术积累和储备，国内大循环为主的国际国内双循环的发展格局，将为公司带来更广阔的市场和机会。

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

追溯调整或重述原因

会计差错更正

单位：元

| | 2020 年 | 2019 年 | | 本年比上年 增减 | 2018 年 | |
|------------------------|-----------------------|------------------|------------------|---------------|------------------|------------------|
| | | 调整前 | 调整后 | 调整后 | 调整前 | 调整后 |
| 营业收入 | 566,807,390.77 | 621,046,072.25 | 621,046,072.25 | -8.73% | 553,419,335.27 | 568,556,028.95 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 22,282,307.45 | -29,604,542.56 | -29,604,542.56 | 175.27% | -638,952,577.33 | -628,860,079.68 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 13,407,468.73 | -38,186,263.31 | -38,186,263.31 | 135.11% | -648,314,414.34 | -638,221,916.69 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 144,416,342.73 | 5,740,463.42 | 5,740,463.42 | 2,415.76% | 22,551,539.11 | 22,551,539.11 |
| 基本每股收益（元/股） | 0.06 | -0.08 | -0.08 | 175.00% | -1.74 | -1.71 |
| 稀释每股收益（元/股） | 0.06 | -0.08 | -0.08 | 175.00% | -1.74 | -1.71 |
| 加权平均净资产收益率 | 2.71% | -3.58% | -3.58% | 6.29% | -54.18% | -53.84% |
| | 2020 年末 | 2019 年末 | | 本年末比上 年末增减 | 2018 年末 | |
| | | 调整前 | 调整后 | 调整后 | 调整前 | 调整后 |
| 资产总额 | 1,463,390,990.30 | 1,224,056,114.72 | 1,224,056,114.72 | 19.55% | 1,240,499,820.39 | 1,243,615,819.99 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 833,451,910.36 | 811,169,602.91 | 811,169,602.91 | 2.75% | 847,003,964.05 | 840,774,145.47 |

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

北京浩丰创源科技股份有限公司（以下简称“浩丰科技”或“本公司”）将酒店及家庭传媒服务业务合同金额进行拆分并分别按不同原则确认收入不规范，根据《企业会计准则第 28 号-会计政策、会计估计变更和差错更正》，对 2018 年度的财务报表进行追溯调整。

收入确认方法调整后的财务数据及财务报表能够更加客观、准确地反映公司财务状况，有利于提高公司财务信息质量，具体影响情况如下：

1、对2018年12月31日合并资产负债表的影响数

| 项目 | 调整前 | 调整影响数（增加+/减少-） | 调整后 |
|--------|----------------|----------------|----------------|
| 应收账款 | 91,896,297.25 | -653,000.31 | 91,243,296.94 |
| 预付款项 | 167,874,222.68 | 2,037,772.48 | 169,911,995.16 |
| 存货 | 222,666,891.49 | -471,807.11 | 222,195,084.38 |
| 其他流动资产 | 18,858,992.56 | 167,701.92 | 19,026,694.48 |

| 项目 | 调整前 | 调整影响数（增加+/减少-） | 调整后 |
|----------------|-------------------------|----------------------|-------------------------|
| 递延所得税资产 | 2,029,873.02 | 2,035,332.62 | 4,065,205.64 |
| 资产总计 | 1,240,499,820.39 | 3,115,999.60 | 1,243,615,819.99 |
| 应付帐款 | 88,387,261.08 | -796,076.13 | 87,591,184.95 |
| 预收货款 | 162,679,084.38 | 10,159,582.99 | 172,838,667.37 |
| 应交税费 | 2,679,903.73 | -17,688.68 | 2,662,215.05 |
| 负债合计 | 393,495,856.34 | 9,345,818.18 | 402,841,674.52 |
| 未分配利润 | -344,767,377.72 | -6,229,818.58 | -350,997,196.30 |
| 归属母公司所有者权益合计 | 847,003,964.05 | -6,229,818.58 | 840,774,145.47 |
| 所有者权益合计 | 847,003,964.05 | -6,229,818.58 | 840,774,145.47 |

2、对2018年度合并利润表的影响数

| 项目 | 调整前 | 调整影响数（增加+/减少-） | 调整后 |
|--------------|-----------------|----------------|-----------------|
| 营业收入 | 553,419,335.27 | 15,136,693.68 | 568,556,028.95 |
| 营业成本 | 451,274,951.63 | 1,482,301.65 | 452,757,253.28 |
| 税金及附加 | 3,382,783.54 | -1,562.47 | 3,381,221.07 |
| 资产减值损失 | 664,663,190.97 | 300,426.56 | 664,963,617.53 |
| 所得税费用 | -1,842,351.33 | 3,263,030.29 | 1,420,678.96 |
| 净利润 | -638,952,577.33 | 10,092,497.65 | -628,860,079.68 |
| 归属于母公司股东的净利润 | -638,952,577.33 | 10,092,497.65 | -628,860,079.68 |

(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 | 76,907,538.63 | 143,917,236.19 | 181,290,725.79 | 164,691,890.16 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 6,231,866.15 | 4,816,616.88 | 5,210,394.97 | 6,023,429.45 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 3,953,678.48 | 2,616,768.57 | 3,213,954.45 | 3,623,067.23 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -43,725,972.53 | -42,070,259.09 | 31,226,068.44 | 198,986,505.91 |

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 | 47,498 | 年度报告披露日前一个月末普通股股东总数 | 42,419 | 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 | |
| 孙成文 | 境内自然人 | 20.32% | 74,716,000 | 0 | | | |
| 李建民 | 境内自然人 | 1.77% | 6,504,211 | 0 | | | |
| 李卫东 | 境内自然人 | 1.03% | 3,793,900 | 0 | | | |
| 张召辉 | 境内自然人 | 1.00% | 3,677,711 | 0 | | | |
| 李惠波 | 境内自然人 | 0.86% | 3,148,525 | 0 | | | |
| 法国兴业银行 | 境外法人 | 0.80% | 2,958,600 | 0 | | | |
| 杨志明 | 境内自然人 | 0.70% | 2,569,721 | 0 | | | |
| UBS AG | 境外法人 | 0.51% | 1,862,535 | 0 | | | |
| 汪进 | 境内自然人 | 0.38% | 1,409,100 | 0 | | | |
| 李晓焕 | 境内自然人 | 0.34% | 1,250,178 | 0 | | | |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | 公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。 | | | | | | |

(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

1、整体经营情况

报告期内,公司紧紧围绕董事会制定的年度经营目标,采取有效的管理措施,依托公司产品创新优势和良好的市场声誉,以及完善的技术支持和后续服务体系;上述管理措施的实施,为公司继续致力于IT系统解决方案、酒店及家庭传媒服务领域的技术创新和业务拓展、巩固公司在相关市场的领先地位提供了有力保障。报告期内,公司继续夯实金融领域业务,信息安全、运维服务等IT系统解决方案业务继续稳定服务于中国农业银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、民生银行、光大银行、浦发银行、北京银行、哈尔滨银行、中国人寿、中国人保、泰康人寿等优质的金融客户资源。子公司路安世纪在经营上开源节流,围绕卫视台客户和酒店客户继续提供优质服务的同时,加大研发投入,尽可能挖掘现有客户价值,选择新的产品提供给客户。

基于上述业绩驱动因素,公司实现营业总收入**56,680.74**万元,同比减少**8.73%**;利润总额**2,596.52**万元,同比增长**188.74%**;归属于母公司股东的净利润为**2,228.23**万元,同比增长**175.27%**。

2、主要业务回顾

(1) 主营业务保持稳定增长

a) 信息安全业务的快速发展,基于国家的宏观政策和战略,根据《国家网络空间安全战略》、《网络安全法》提出的加强网络安全工作,公司和多个国内外著名的安全厂商进行了一系列业务层面的深度合作,为中国农业银行、中国邮政储蓄银行、民生银行、光大银行、浦发银行等行业客户,提供了优秀的信息安全解决方案,包括防火墙、漏洞扫描、防DDOS攻击、安全代码扫描、防病毒网关、VPN、IPS、互联网边界防护等领域,保障了客户的业务安全,得到了客户的好评。

b) 运维业务的持续发展,公司在多年致力于行业客户数据中心IAAS云建设基础上,大力发展运维业务,包括设备原厂商维保业务、第三方设备维保、定期巡检、现场故障诊断处理、备件先行、重要时刻保障、专家值班、现场值守等多种形式,在公司众多金融行业客户具有大量服务案例,有效地保障了用户的业务正常开展。

c) 继续夯实金融领域,公司继续稳定服务于中国农业银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、民生银行、光大银行、浦发银行、北京银行、哈尔滨银行、中国人寿、中国人保、泰康人寿等非常优质的金融客户资源。

d) 公司利用研发优势继续完善企业营销服务的互联网平台架构建设,支持企业网解决方案与互联网解决方案的对接融合。利用诸如微信等先进的互联网交流方式,帮助企业客户拓展新的营销服务渠道,推动企业营销服务软件工作平台向互联网的新模式转型。

e) 公司加强了外延式发展,与信远通公司达成了初步并购协议。通过并购信远通公司,公司将提高云计算领域及自主可控领域的核心产品竞争力,进入党政军行业,扩大了客户行业覆盖范围。

f) 酒店及家庭传媒服务方面,积极推进精细化管理,合理控制费用支出,在经营商开源节流,围绕卫视台客户和酒店端客户继续提供优质服务的同时尽可能挖掘现有客户价值,选择新的产品供给给客户。

(2) 完善公司治理结构,提升管理效率

报告期内,公司按照上市公司监管要求积极推进内控建设、信息披露、投资者关系和三会运作等工作,建立健全公司治理结构;通过互动平台等多渠道联系,以此增进投资者对公司的了解和认同,建立公司与投资者之间长期、稳定的良好关系,充分保护中小投资者利益,增强了公司运作透明度,维护了上市公司良好市场形象。公司为了便于经营管理,满足公司业务提升的需要,进一步优化组织架构,减轻岗位冗余,提升管理、工作效率,使各岗位职责清晰、权责到位。

(3) 借助资本市场平台进行兼并重组,完善战略布局

公司拟以发行股份及支付现金购买资产的方式收购信远通股东持有的100%股份,本次交易不构成重大资产重组,交易

完成后，信远通将成为公司的全资子公司，公司的产品及业务类型将更加丰富，产业布局亦将得到进一步完善和优化。同时，公司与信远通可进行资源整合，从技术、销售、采购等多方面产生协同效应，进一步提升上市公司盈利能力。技术方面，公司掌握涉及软交换、多媒体通信、 workflow、业务规则引擎、知识发现、应用服务器等多个技术领域的核心技术，信远通专注于云计算相关的技术开发，研发方向主要集中在虚拟化、超融合、软件定义、分布式存储算法、应用融合等，本次收购可使双方形成更加完整的技术体系，提高技术竞争力。销售方面，随着信远通经营业绩的释放，公司可通过整合标的公司的客户资源，丰富公司在党政机关、军队及军工等行业的市场份额；同时信远通可利用公司在金融、工商企业等行业的市场优势，拓展业务领域。采购方面，公司和信远通同处于信息技术领域，双方存在部分相同的采购商品类别，本次收购完成后，信远通的采购流程可归并到上市公司的规范采购流程中，共享双方优质的供应商资源，为双方获取更好的采购商务条件。

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 |
|-----------|----------------|---------------|--------|-------------|-------------|------------|
| IT 系统解决方案 | 495,345,547.71 | 90,410,635.71 | 16.17% | 87.39% | 0.73% | -0.24% |
| 酒店及家庭传媒服务 | 69,383,532.87 | 35,481,370.76 | 51.14% | -3.66% | -14.39% | -6.41% |

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

报告期内公司实现归属于母公司股东的净利润为2,228.23万元，2019年度实现归属于母公司股东的净利润为-2,960.45万元，同比增长175.27%。造成这种现象的主要原因是：主要系本报告期公司主营业务平稳发展；另外，2019年度，公司全资子公司路安世纪由于所处行业的经营环境和模式发生了重大变化，全资子公司华远智德由于市场环境变化导致客户经营调整以及客户结构开始发生变化的影响，公司计提商誉减值准备5,697.37万元，导致归属于上市公司股东的净利润亏损；2020年度，公司基于对上述全资子公司业绩的实现情况及其未来业务发展的展望，无需计提商誉减值准备。

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

1、2017年7月，财政部修订发布了《企业会计准则第14号—收入》（财会[2017]22号,以下简称“新收入准则”），要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自2018年1月1日起施行；其他境内上市企业，自2020年1月1日起施行。根据上述企业会计准则的规定和要求，公司对原采用的相关会计政策进行相应调整，并按照上述文件规定的日期执行新的会计准则。

2、截至2020年12月31日，报告期无其他重要会计政策、会计估计变更或重大会计差错更正。

（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

1、根据公司2019年第七次总经理办公会议决议，为进一步整合公司资源，提高公司经营管理效率，降低管理成本，公司决定注销二级子公司北京瑞德中和科技发展有限公司，于2020年1月10日完成工商注销，自注销之日不再纳入合并范围。

2、根据公司2020年第一次总经理办公会议决议，同意子公司浩丰鼎鑫出资300万元设立全资子公司北京弘远智达科技有限公司；2020年1月16日北京弘远智达科技有限公司正式取得了由北京市海淀区市场监督管理局颁发的《营业执照》，至此正式纳入公司合并报表范围。

3、根据公司2020年第五次总经理办公会议决议，同意子公司路安世纪出资200万元设立全资子公司北京中和远大科技发展有限公司；2020年7月21日北京中和远大科技发展有限公司正式取得了由北京市海淀区市场监督管理局颁发的《营业执照》，至此正式纳入公司合并报表范围。

北京浩丰创源科技股份有限公司

法定代表人：李继宏

董事会批准报送日期：2021年4月23日