

上海泛微网络科技股份有限公司

2016 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

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告 2016 年度公司实现净利润 70,363,919.22 元。公司以 2016 年度净利润 70,363,919.22 元为基数，提取 10% 的法定盈余公积金 7,036,391.92 元，加往年累积的未分配利润 166,738,317.53 元，本次实际可供分配的利润为 230,065,844.83 元；公司以总股本 66,670,000 股为基数，向股权登记日登记在册的全部股东派发现金红利，每 10 股派发现金股利 1.5 元(含税)，共计派发现金股利 10,000,500.00 元，派发现金股利后，公司未分配利润余额为 220,065,344.83 元。

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	上海市浦东新区耀华支路39弄9号	上海市浦东新区耀华支路39弄9号
电话	021-68869298-8072	021-68869298-6109
电子信箱	jinge@weaver.com.cn	Jolin.zhou@weaver.com.cn

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手机上使用的应用软件。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，公司通过控股子公司上海点甲创业投资有限公司进行对外投资，分别投资了上海九翊软件科技有限公司、上海晓家网络科技有限公司、上海亘岩网络科技有限公司，通过对上述公司的投资，实现在异构系统集成应用、企业智库、电子合同等方向的业务延伸。

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、电子一体化的、覆盖全组织的、统一的现代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，强调产品的易用性和模块化，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。

（2）面向中小型组织标准化移动办公应用的 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，集门户应用、流程管理、知识管理、沟通平台、综合事务等五大板块的十四个功能模块，帮助组织在降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，基本无需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）面向中小型组织的移动办公云服务的 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、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

截止报告期末，公司在全国范围内拥有 81 个服务网点，并在全国数百个城市发展近 120 余家经销商作为网络布局的有机补充，从而构建起目前协同管理和移动办公软件行业具有较强竞争力的多层次分布式运营体系。公司运营体系以各区域的服务网点负责各区域内市场开拓、客户关系维护、系统实施、长期技术服务、经销商开拓及管理、大中型企事业及政府机构客户开发等工作，其中区域服务中心和区域授权业务运营中心负责指定区域内产品实施环节中的需求调研、现场协调、实施方案确定等工作，并承担区域内潜在项目信息收集工作；同时充分利用经销商在小型客户群体中的本地化网络优势，广泛覆盖、深入渗透，对各区域不同产品、不同客户群营销都能提供有效支撑。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面对最终客户进行软件产品安装、销售以及服务，大中型企事业客户以 e-cology 产品的销售开发为主，中小型企业事业单位等细分市场，以 e-office (线

下部署)、eteams (云端租用) 为主要的销售模式。

(2) 渠道分销模式渠道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。

服务模式

报告期内, 公司在全国拥有多个服务网点, 其中包括区域服务中心和区域授权业务运营中心, 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。

3、报告期内公司对外投资企业简介公司

控股子公司上海点甲创业投资有限公司成立于 2015 年 3 月 13 日, 是由公司与上海天使引导创业投资有限公司 (股东为上海市大学生科技创业基金会) 共同出资设立的有限责任公司, 主要从事创业投资业务, 创业投资咨询业务, 为创业企业提供创业管理服务业务。2016 年点甲创投对外投资企业包括:

上海九翊软件科技有限公司

九翊软件是一家专业提供 SAP 系统与其他外部系统集成应用解决方案的软件企业, 业务范围包括提供 SAP 与协同管理软件进行集成应用技术解决方案。九翊软件能够提供 SAP 系统与公司协同管理软件系统集成应用的成熟方案, 进而促使公司在高端客户的开拓及持续服务, 满足客户多样化需求, 提升公司产品综合竞争力。报告期内, 公司控股子公司上海点甲创业投资有限公司投资 500 万元, 获得九翊软件 51% 股权。

上海晓家网络科技有限公司

晓家网络主要从事为企业提供对接外部专家的知识共享平台, 泛微网络主要从事为企业提供内部协同管理, 本次投资将两者整合对接, 为公司大量企业客户提供内部知识管理的同时, 可以对接更多外部专家资源。报告期内, 公司控股子公司点甲创投对晓家网络投资 600 万元人民币,

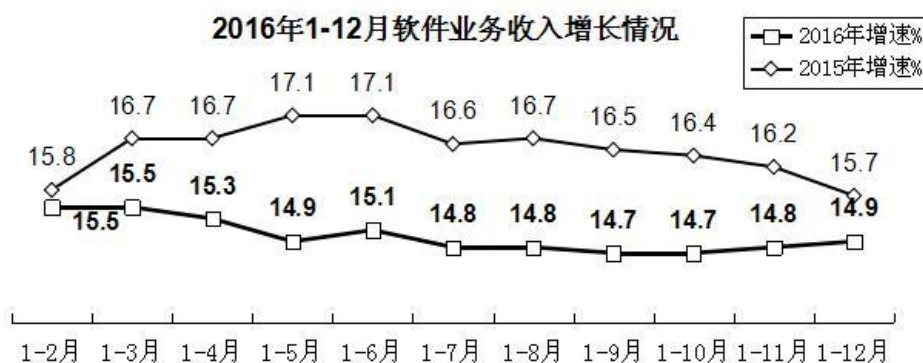
取得晓家网络 14.28%的股权。

上海亘岩网络科技有限公司

亘岩网络主要从事为企业和个人用户提供电子签约和存证服务的 SaaS 平台。报告期内，公司的控股子公司点甲创投对亘岩网络投资 900 万元人民币，取得亘岩网络 10%的股权。

(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。根据工信部发布的《2016 年 1—12 月全国软件业经济运行快报》显示，2016 年我国软件和信息技术服务业运行态势平稳，收入保持两位数增长，盈利状况良好，产业内部结构不断调整优化，中心城市软件业保持领先增长态势。软件行业业务收入增速平稳。全国软件和信息技术服务业完成软件业务收入 4.9 万亿元，同比增长 14.9%，增速比 2015 年回落 0.8 个百分点。

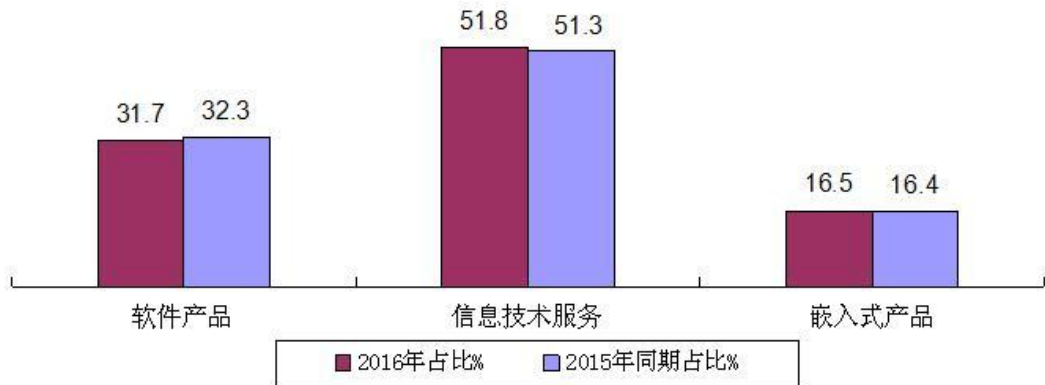


利润总额同步增长。全行业实现利润总额 6021 亿元，同比增长 14.9%，与收入增长同步，比 2015 年回落 4.6 个百分点。



出口增速稳中回升。全国软件业实现出口 519 亿美元，同比增长 5.8%，增速比 2015 年提高 4.1 个百分点。其中，外包服务出口增长 5%，扭转 2015 年同期负增长局面；嵌入式系统软件出口增长 6%，增速比 2015 年回落 3 个百分点。

2016年1-12月软件产业分类收入占比情况



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全国性产品主导型厂商、全国性项目定制型厂商以及大量区域性项目定制型厂商在内的竞争格局。

厂商类型	特点
全国性产品主导型厂商	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。
全国性项目定制型厂商	1、该类厂商数量很少，客户群以大型央企和政府机构为主；2、以大型项目定制化开发为主，单个项目收费较高，规模化程度低。
区域性项目定制型厂商	1、该类厂商数量众多，一般仅在当地服务于规模较小的企业，进行小型项目开发；2、技术实力弱，难以规模化扩张和可持续发展。

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 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

	2016年	2015年	本年比上年 增减(%)	2014年
总资产	746,704,567.86	581,765,640.52	28.35	411,740,558.75
营业收入	461,305,048.45	316,922,106.78	45.56	254,758,785.71
归属于上市公司股东的净利润	65,219,392.42	50,396,025.38	29.41	43,070,526.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	51,491,080.18	43,207,938.01	19.17	39,742,763.13
归属于上市公司股东的净资产	294,963,521.41	229,744,128.99	28.39	179,348,103.61
经营活动产生的现金流量净额	122,819,225.90	101,674,157.12	20.80	89,033,974.37
基本每股收益（元/股）	1.30	1.01	28.71	0.86
稀释每股收益（元/股）	1.30	1.01	28.71	0.86
加权平均净资产收益率（%）	24.86	24.64	增加0.22个百分点	27.29

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	73,328,473.39	115,209,709.54	104,585,999.84	168,180,865.68
归属于上市公司股东的净利润	8,358,552.20	13,000,751.30	16,089,194.42	27,770,894.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	6,935,149.32	7,985,025.46	14,470,917.07	22,099,988.33
经营活动产生的现金流量净额	-4,525,648.61	32,938,217.86	24,789,123.14	69,617,533.51

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

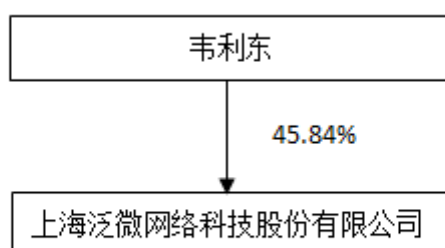
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）								7
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）								7
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）								
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		22,920,000	45.84	22,920,000	无	0	境内自然 人	
韦锦坤		16,790,000	33.58	16,790,000	无	0	境内自然 人	
华软创业投资无锡 合伙企业（有限合 伙）		4,095,000	8.19	4,095,000	无	0	境内非 国有法 人	
上海锐合创业投资 中心（有限合伙）		2,500,000	5.00	2,500,000	无	0	境内非 国有法 人	
南京苏和创业投资 中心（有限合伙）		1,500,000	3.00	1,500,000	无	0	境内非 国有法 人	
上海亘元创业投资 有限公司		1,250,000	2.50	1,250,000	无	0	境内非 国有法 人	
华软创业投资宜兴		945,000	1.89	945,000	无	0	境内非	

合伙企业（有限合伙）							国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明							
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明							

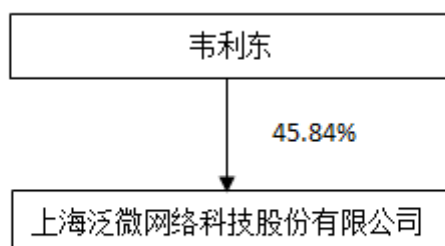
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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



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，公司以“普及移动办公”为公司核心使命，以占领市场为重心，以持续优化产品为基础，全方位建设和布局市场营销和服务网络；同时，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。2016年度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。

2016 年度，公司共实现营业收入 46,131 万元，比上年同期增加 45.56%；实现归属于母公司所有者的净利润为 6,522 万元，比上年同期增加 29.4%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 5,149 万元，同比增长 19.17%；经营活动产生的现金流净额 12,282 万元，同比增长 20.8%；净资产收益率 24.86%。每股收益为 1.3 元，比上年同期增加 28.71%，总体呈现稳步较快增长态势。期末所有者权益总额为 29,496 万元，比年初增加 6,522 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

公司将上海田亩信息技术有限公司、上海点甲创业投资有限公司、上海九翊软件科技有限公司和上海泛微软件有限公司 4 家子公司纳入本期合并财务报表范围。