

广州赛意信息科技股份有限公司

2017 年度总经理工作报告

2017年公司经营保持稳健，发展势头良好，报告期内公司实现营业收入7.09亿元，与去年同期相比增长15.85%；营业利润1.11亿元，同比增长27.66%；归属于上市公司股东的净利润1.01亿元，同比增长23.18%；归属于上市公司股东的净资产7.64亿元。

（一）把握机遇，登陆资本市场

2017年公司稳步推进上市工作，与中介机构密切配合，扎实投入，于8月3日在深圳证券交易所成功挂牌上市，成为创业板第666家上市公司。公司要求自身做一家有社会责任的企业，做一家有远大抱负的企业，期望借助资本的力量，继续在企业信息化服务的征程上更强壮、更果敢、更坚定地走下去，继续为服务实体经济贡献绵薄之力。全体管理层将保持奋斗者本色，坚持务实创新，为客户、为员工、为社会创造应有的价值。

（二）加大在智能制造及工业互联网方向的咨询及实施交付能力建设

智能制造及工业互联网领域涉及制造业企业自研发端到生产端至物流端的全链条自动化控制及信息化建设。2017年，公司继续加大在该领域的资源投放，通过招募优秀领军人物或者团队整体合并吸收等动作，打造制造业研发管理-生产现场管理-仓储物流自动化的全流程咨询服务能力，进一步扩大公司在智能制造及工业互联网领域的竞争优势。

（三）营销团队矩阵化，开拓关键客户

在营销体系建设方面，公司以区域销售+产品线销售模式建立矩阵式的销售团队。区域销售团队负责区域内客户关系发掘及维护，产品线销售团队负责产品营销及解决方案在客户端的高质量呈现；此外，区域销售多层次分工：区域销售团队按照关键客户-重点大客户-工商企业中小客户设立多层次销售角色覆盖不同规模客户，在资源重点匹配方面提升客户年度收入贡献值。

（四）提升市场及品牌影响力

报告期内，公司依托成熟的市场营销管理体系，共参加行业报告会、产品体

验会、客户交流会等多种推广活动30余场，公司行业专家受邀外部演讲超过50人次，得以较为精确地面向目标客户群，进行全方位品牌营销，不断提升品牌知名度。在现有传统媒体推广的基础上，公司还通过主流网络媒体渠道传播公司产品、产品及解决方案、行业案例。10月，公司在成都举办SCU2017赛意用户大会，就ERP深化应用、工业设备智能感知、智慧物联、精益物流、企业移动化、云上制造、商业数字转型等方面的最佳行业实践及制造业信息化、互联化、智能化方面的前沿技术趋势与到会客户开展交流。超过200家企业用户到会，线上录得2.7万连入直播量，媒体方面获得87次频次报道，进一步提升公司在企业级服务领域的市场品牌影响力。

（五）进一步加强团队建设

团队建设方面，公司依据年初制定的业务发展规划，加强对专业技术人才的引进。调整公司人员结构，制定和实施持续的培训计划。建立专业的人才队伍，制定与之相适应的绩效评价体系和人才激励机制。实现人力资源的可持续发展，为公司业务拓展提供必要的人才储备。

（六）项目运作能力提升

报告期内，公司着眼项目盈利能力提升，注重项目过程及风险管理，通过加强PMO职能，对关键客户在关键项目阶段开展现场巡检与辅导，对项目经理提供更加专业的支持和辅导，从而规避项目风险，提升项目质量。此外，公司不断优化实施方法，推行远程集中开发交付管理模式的逐步试点与落地推广，针对不同业务单元采取差异化的实施方法并持续优化。工具平台支撑方面，项目管理系统的二期优化与升级项目如期交付，得以全面满足远程集中开发管理模式应用并与交付流程全面拉通。

（七）战略合作及资质提升

报告期内，公司入选广东省工业互联网产业生态供给资源池（第一批）工业互联网解决方案商。工业互联网供给资源池是指为省内制造业数字化、网络化、智能化升级转型提供硬件、软件及服务的工业互联网供应商有效聚集、高效协作形成的产业供给体系，由工业互联网平台、解决方案商、服务机构等组成。公司入选该资源池，佐证公司在该领域的服务供给能力得到政府及社会的认可，行业地位进一步提升；此外，凭借快速扩展的西门子MOM（制造运营管理）团队在头

部客户的高质量实施服务，年内公司获得西门子2017年杰出表现合作伙伴大奖；11月，公司成为华为云领先级解决方案合作伙伴，在制造企业上云业务领域与华为展开深度合作，聚焦于以政府政策为驱动，发挥区域合作优势，整合公司智能制造领域的各产品方案，服务制造企业云化转型。

（八）企业并购

报告期内，公司积极开展相应资本运作，于12月与上海景同信息科技股份有限公司6家股东签署《关于上海景同信息科技股份有限公司51%股权的收购框架协议》，拟以自有资金1.326亿元人民币收购景同科技51%股权。景同科技主要围绕SAP提供从高端管理咨询、业务流程重组、信息化建设规划到SAP系统实施的全面企业管理系统解决方案，同时为近100家SAP客户提供长期运维服务。公司相信该项举措将使得公司迅速获得在SAP数字化核心业务领域的咨询服务交付能力，在装备制造、汽车及零部件、生命科学及流程化工等行业获取较为丰富的业务订单及对应收入；亦将使得公司有机会在SAP数字化创新领域开展深入的应用研究，以获得新的业务驱动能力，从而布局未来的业务发展。

二、2018 年公司经营计划

（一）行业发展趋势

李克强总理在政府工作报告中指出，2018 年是全面贯彻党的十九大精神的开局之年，是改革开放 40 周年，是决胜全面建成小康社会、实施“十三五”规划承上启下的关键一年。当前的经济形势下机遇和挑战并存，我国经济正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关期，必须坚持以供给侧结构性改革为主线，着力培育壮大新动能，加快经济结构优化升级。

信息化作为促进转型发展、驱动现代化建设的先导力量，对服务国家整体战略布局、促进经济社会发展具有重要作用。中共中央办公厅、国务院办公厅在《国家信息化发展战略纲要》中指出，要将信息化贯穿我国现代化进程始终，加快释放信息化发展的巨大潜能，以信息化驱动现代化，加快建设网络强国，加快实施“中国制造 2025”，推动工业互联网创新发展。

随着市场竞争日益激烈，在国内产业升级、两化融合、智能制造与“互联网+”加速推进的背景下，企业管理日趋精细化，对提升生产效益、管理效率、产

品服务品质的要求越来越高，对生产管理、运营支撑、数据集成和应用集成等系统服务的需求强劲，企业信息化服务市场潜力巨大。公司一直专注于为企业级客户提供专业的信息化建设综合解决方案，企业级市场信息化需求的增长给公司带来了广阔的市场前景。

（二）公司经营计划

2017 年 8 月 3 日，公司成功在深圳证券交易所上市，标志着公司进入崭新的发展阶段。公司牢牢把握住国家推进供给侧结构性改革、加快制造强国建设、发展工业互联网平台的历史性机遇，充分利用资本市场平台，围绕公司主营业务，制定了如下经营计划：

1、业务开拓发展、升级营销体系

公司将着力于进一步升级完善营销体系，以客户为核心，形成区域销售与产品线销售协同统一的销售体系。同时对重点行业及客户制订行之有效的销售策略与计划，充分挖掘老客户的信息化需求，增强客户粘性，并不断加大对新客户的开发力度。同时，通过扩充销售团队，完善销售激励机制，提升销售队伍的作战能力与积极性。

2、持续加强品牌建设

公司在长期的业务开展过程中积累了较高的客户美誉度，登陆资本市场后，借助上市公众公司的平台与身份，公司的品牌知名度得到进一步提升。未来在市场活动举办频次、行业会议深度参与等方面加大投入，进一步增加公司品牌的曝光率，扩大公司的品牌影响力。

3、人才队伍建设

公司不断加强人才梯队建设。通过校园招聘引进具有培养潜力的应届毕业生，以完善的人才培养计划培育公司未来发展需要的核心人才。同时，通过社会招聘对人才队伍进行补充，吸纳具有丰富行业经验的精英人才加入公司，不断夯实人才储备。

4、积极研发创新

公司研究院将根据业务实际需要，在行业信息化解决方案咨询、软件应用产品开发及交付实施能力提升方面开展实用性研究。公司将在研发方面持续投入，不断加强技术创新，培育和储备核心技术及解决方案，进一步提升公司的核心竞

争力。

5、推动收购整合

公司拟收购上海景同信息科技股份有限公司 51%股权，交易事项完成后，景同科技将成为公司控股子公司，纳入合并报表范围。公司将与景同科技在客户资源、市场开拓、解决方案等领域产生协同，从而进一步扩大公司的客户资源覆盖面，提升公司在企业级信息化应用的综合解决方案竞争力。

6、完善公司治理

公司将按照上市公司治理要求，不断提升公司的规范运作水平，加强内部控制，保证信息披露的真实、准确、完整、及时与公平，提高公司的透明度，维护投资者合法权益。同时，重视股东回报，落实科学合理的分红政策，以企业价值的提升回报广大投资者的支持与信任。

广州赛意信息科技股份有限公司

总经理：张成康

二〇一八年四月二十四日