

证券代码：300624

证券简称：万兴科技

公告编号：2021-023

万兴科技集团股份有限公司 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
-----------	-----------	-----------	--------

大华会计师事务所（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变更为大华会计师事务所（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 129,947,040 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 元（含税），送红股 0 股，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	万兴科技	股票代码	300624
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	孙淳	彭海霞	
办公地址	拉萨市柳梧新区东环路以西、1-4 路以北、1-3 路以南、柳梧大厦以东 8 栋 2 单元 6 层 2 号	拉萨市柳梧新区东环路以西、1-4 路以北、1-3 路以南、柳梧大厦以东 8 栋 2 单元 6 层 2 号	
传真	0891-6506329	0891-6506329	
电话	0891-6380624	0891-6380624	
电子信箱	zhengquan@wondershare.cn	zhengquan@wondershare.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主营业务概况

公司是一家主要从事创意软件研发、销售及提供相应技术支持服务的国家级高新技术企业。报告期内，公司大力推进战略聚焦及升级，深耕数字创意软件市场并积极拓展办公效率、数据管理软件领域。以“技术+服务+内容”为导向，打造“PC+移动+云”的多端布局，快速响应市场需求，不断探索新产品新功能，并逐步加快公司SaaS化转型升级及内部各体系适配。以开放、前瞻的视野和积极创新、不断突破自我的态势迎接数字创意产业的发展机遇。

（二）主要产品

1、数字创意软件

公司的数字创意软件秉承“提供一个便捷、易用的数字创意解决方案，完美释放多元灵感，让想象力轻松成真”的产品理念，用科技帮助用户表达奇思妙想。其中：①视频编辑软件主要帮助用户通过电脑、智能手机、平板电脑等电子设备，对照片、视频、音频等素材进行高效、高质、便捷的个性化编辑、制作，再生成照片、视频等文件，并通过视频社交网站进行传播、分享、存储等功能的产品与服务；②音视频转换软件支持用户从视频网站、DVD等多种渠道获取视频资源并适配格式，方便用户在其智能手机、平板电脑、多媒体播放器等设备上播放；③视频演示软件主要通过录屏和轻视频编辑，可广泛应用于制作教育、培训、演示类视频，捕捉并传递用户灵感；④图片创意软件主要通过丰富的模板、强大的AI抠图等集成功能，助力用户轻松实现图像效果优化及平面设计需求；⑤公司同时为用户提供大量视频、音频、图片、文字、特效等资源内容，在满足用户个性化需求的同时促进用户高频使用和多次消费。主要产品包括：



Creativity
数字创意

操作简捷、内容丰富的数字创意软件，激发想象力和灵感。

Easy-to-use, versatile creativity tools to help spark imagination and inspiration.

视频类

-  **Filmora** (中国市场名: 万兴喵影)
一款面向大众用户的进阶级视频编辑软件
为用户提供丰富、简洁、易用、高效的视频剪辑、编辑及个性化效果创意等服务
-  **FilmoraGo**
一款移动视频剪辑生产力工具软件
打通移动端入口, 让用户随时随地畅享编辑乐趣
-  **Uniconverter** (中国市场名: 万兴优转)
一款专业的音视频格式转换器
拥有转换、下载、压缩、编辑等多重功能, 可轻松转换超过1000种格式的视频
-  **DemoCreator**
一款基于录屏和轻视频编辑的演示视频工具
可广泛应用于制作教育、培训、演示类视频, 捕捉并传递用户灵感
-  **Filmstock** (中国市场名: 资源商城)
一款不断增长的创意资源库
为视频创意用户提供内容丰富、优质、个性化的智能化素材服务的电子商务云平台

图片类

-  **Fotophire**
一款专业的照片编辑器
轻松调整、润色和转换用户的图像呈现效果
-  **PixStudio**
一款面向大众的易用平面设计软件
拥有丰富的模板及强大的AI抠图等功能, 可轻松完成各类设计需求

2、办公效率软件

公司的办公效率软件主要为用户提供功能强、易用性高、简洁、高效的办公效率解决方案，并具有安全可靠、简单易用、高效便捷、跨端协同等属性，充分满足用户的多场景、多样化办公需求。同时，通过图形绘制软件帮助用户有序构建其知识与想法，绘制各类图形图表、编制思维导图等功能图、工作图，轻松实现职场创意的高效转化。主要产品包括：

Productivity 办公效率

简单易用的办公软件，让您轻松成为职场高效达人。

Easy-to-use office software that's made to boost your efficiency.



文档类



PDFelement (中国市场产品名: 万兴PDF)
一款秒会的全能PDF编辑器

可将Word、Excel、PPT多种格式文档扫描和转换为PDF文档，并可一键对PDF文件文本进行直接编辑、批注、加密、添加水印、电子签名等。

绘图类



Edraw Max
一款跨平台、多类型绘图软件

强大的办公绘图、工程绘图、组织结构图、图文编辑、彩页设计软件



MindMaster
一款基于云的思维导图软件

多平台思维导图，有序构建您的知识和想法



Mockitt (中国市场名: 墨刀)
一款在线原型设计与远程协作平台软件

从思维导图到原型绘制、设计产出，流程图记录进程，让企业创作与管理更加高效

3、数据管理软件

公司的数据管理软件为用户的数字信息生活提供安全、专业的数据管理解决方案，为拥有智能手机、平板电脑、新型智能设备等移动智能终端、个人电脑用户解决跨端数据迁移、数据备份、数据恢复、数据安全、设备管理，提升用户信息尤其是隐私信息的保密性、真实性、完整性以及可控性。在科技时代全面保护、管理用户的数据。主要产品包括：

Utility 数据管理

简单高效的实用工具，为您缔造理想便利生活。

Simple and efficient tool for a better convenient life.



数据类



Recoverit (中国市场产品名: 万兴恢复)
一款专业的电脑端数据恢复软件

全方位覆盖多样化数据恢复场景，支持误删除文件恢复、回收站文件恢复、格式化文件恢复、外置存储设备数据恢复、以及崩溃系统数据恢复等



Dr.Fone
一款围绕智能手机为主要对象的移动数据管理工具箱

涉及移动数据恢复、数据传输、数据管理、换机、系统修复、数据清理、备份还原、屏幕解锁等强大功能，灵活地为不同需求用户提供移动端数据管理服务

(三) 经营模式

公司经过多年的发展沉淀，具备了优秀的产品创新能力、高效的研发能力、快速的市场响应能力、本土化的市场营销能力。在产品研发方面，以市场需求为核心，建立了多维度的市场需求调研渠道，通过持续的产品创新机制、完善的研发管理制度与流程，确保开发出符合甚至超出用户期望的产品与服务，不断提升产品与服务的竞争力；在产品营销方面，公司以自主品牌、自建渠道的模式与开放合作构建生态网络的思维，整合各种网络资源，通过综合利用搜索引擎优化、搜索引擎付费广告、网络红人推广、展示广告、社会化媒体营销、线上代理营销、邮件营销等网络营销推广模式，采取多元化、本土化的运营方式，以线上销售方式向全球消费者提供丰富的软件产品和服务；在销售模式方面，除传统的软件使用授权模式外，公司正以视频创意软件与相关增值服务为切入点，逐步加快公司SaaS化转型升级，用订阅模式重新定义“以用户为中心”，不断延伸用户生命周期。公司在继续深入开拓C端个人用户市场的同时，积极拓展B端政企市场，促进B端销售收入占比持续提升，

实现各端市场全覆盖。

（四）公司所处行业的基本情况与行业地位

随着移动互联网、大数据、云计算、5G、AI等新一代信息及通信技术的发展，创意软件产业链不断延伸，呈现出新技术引领、生态化运营、国际化发展的新动向。尤其是5G的高宽带、低时延优势，实现了以视频为代表的创意应用软件产业与消费者生活场景的不断交融嵌套，从底层重塑了行业竞争规则与行业生态。随着视频为王的时代降临，视频内容创作与消费的需求保持高速增长，并推动创意个性化、多元化的行业发展趋势。同时，AI、4K、动作捕捉等新技术迅速为创意应用软件行业赋能，使得内容表达方式更富媒体化，创意、创新将成为内容生产者之间较量的核心竞争力。为用户提供能够随时随地、简单便捷、智能自动的进行视频内容创作的创意编辑应用及服务的厂商也更容易赢得市场的青睐。

公司聚焦数字创意领域，致力于以技术、素材、大数据、云服务多维度赋能创意表达，涵盖数字创意、办公效率、数据管理等不同场景在内的完整软件应用生态。公司在对用户需求与行业趋势的把控、技术快速实现与产品交付方面拥有行业领先优势，持续获得中国政府的“国家规划布局内重点软件企业”认证。

2020年，公司在保持美欧等发达国家销售收入持续增长的同时，大力拓展包括中国市场在内的非英语国家市场，来自于非英语国家的销售收入快速增长。经过多年发展，公司已成为国内创意软件出口销售收入最高的公司之一，并在中国市场保持高速增长，目前公司产品销售已覆盖全球200余个国家和地区。

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	976,477,439.98	703,474,142.60	38.81%	546,253,190.67
归属于上市公司股东的净利润	125,237,982.65	86,260,745.23	45.19%	82,667,635.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	109,901,744.04	62,773,899.33	75.08%	64,731,058.18
经营活动产生的现金流量净额	195,357,831.51	123,244,800.28	58.51%	86,177,880.94
基本每股收益（元/股）	0.97	0.68	42.65%	0.66
稀释每股收益（元/股）	0.96	0.68	41.18%	0.66
加权平均净资产收益率	15.86%	12.84%	3.02%	14.49%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	1,064,410,782.73	902,960,094.43	17.88%	703,984,041.19
归属于上市公司股东的净资产	852,468,728.80	731,369,915.17	16.56%	632,633,969.46

（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	197,236,731.88	277,381,447.65	244,011,705.91	257,847,554.54
归属于上市公司股东的净利润	32,623,849.18	56,723,418.93	43,173,632.97	-7,282,918.43
归属于上市公司股东的扣除非经	29,194,542.78	53,671,411.24	37,946,544.60	-10,910,754.58

常性损益的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	14,513,326.17	73,886,748.28	36,431,177.57	70,526,579.49

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	20,053	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	20,832	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	
吴太兵	境内自然人	19.26%	25,028,560	25,028,560	质押	1,500,000	
深圳市亿兴投资有限公司	境内非国有法人	15.25%	19,817,104	19,817,104			
香港中央结算有限公司	境外法人	4.93%	6,400,449				
浙江华睿盛银创业投资有限公司	境内非国有法人	3.89%	5,050,000				
深圳市家兴投资有限公司	境内非国有法人	3.17%	4,114,320	4,114,320			
张愚	境内自然人	2.82%	3,664,730				
招商银行股份有限公司－东方阿尔法精选灵活配置混合型发起式证券投资基金	其他	1.22%	1,589,339				
罗永民	境内自然人	1.00%	1,296,454				
中国光大银行股份有限公司－诺德量化优选 6 个月持有期混合型证券投资基金	其他	0.85%	1,107,220				
平安基金－中国平安人寿保险股份有限公司－分红－个险分红－平安人寿－平安基金权益委托投资 2 号单一资产管理计划	其他	0.78%	1,015,600				
上述股东关联关系或一致行动的说明	吴太兵先生为公司控股股东及实际控制人，深圳市亿兴投资有限公司、深圳市家兴投资有限公司（亿兴、家兴的实际控制人为吴太兵先生）为一致行动人。						

(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

2020年，疫情席卷全球，国际贸易保护主义抬头，贸易争端频繁发布，外部经营环境不确定性增加。面对错综复杂的国内外环境，公司战略进一步聚焦，锚定数字创意领域，以视频创意赛道作为切入口，不断拓展数字创意软件产品与服务的布局，继续保持数字创意类软件产品与服务市场领先优势。同时公司持续提升办公效率及数据管理二大领域产品竞争力和市场占有率。通过产品与技术创新、质量优化等举措持续深挖创意软件产品潜力，各主要产品市场竞争力不断提升。公司在深耕美欧等发达国家市场同时，积极开拓多语言市场，扩大产品全球市场覆盖率与收入来源。针对市场环境变化快速制订应对策略并有效组织实施，实现销售收入和利润快速增长。

1、创新驱动，持续提升产品与服务质量

公司建立了完善的产品创新机制及良好的创意创新氛围，充分发挥技术、人才、数据储备等优势，使各主要产品紧跟市场需求和技术发展持续革新，通过产品快速迭代全力打磨产品质量、优化用户体验，探索产品的深度功能开发，快速响应各语言市场客户需求，持续增强产品竞争力，巩固领先地位。

公司通过“内生增长+外延扩张”双轮驱动，助力公司产品线的进一步丰富，不断开拓新的业务增长空间。同时将拳头产品进行合理拆分，并以视频创意软件为切入点，逐步加快公司全面SaaS化转型升级及内部各体系适配，降低用户使用门槛，不断延伸用户生命周期，实现更多购买转化。

报告期内，公司各主要产品的下载量和销售收入均实现较快增长，其中，数字创意、办公效率及数据管理三大产品线的销售收入同比增长率分别为55.53%、67.33%及15.91%。

1) 数字创意产品线

Filmora: 发布十周年版本Filmora X，围绕化难为易、化繁为简、释放想象力的核心价值推出了运动追踪、关键帧、颜色匹配、音频闪避四大核心功能，以及自定义快捷键、深浅皮肤切换、全新特效资源等。深度挖掘用户在不同使用场景下的玩法，助力用户零学习成本掌握复杂功能，同时去除剪辑中的重复操作，快速创作想要的效果，让视频创意的实现过程轻松

有趣，获得了全球用户的好评。同时通过多层次的定价策略，持续深化 SaaS 服务，实现销售收入快速增长。

FilmoraGo: 全力打造模板功能，降低用户学习、使用成本，适用于各类场景，一键制作大片，支持语音识别、文本朗读等更多创新功能，并适配蓝牙键盘、手写笔、手绘涂鸦等，打造移动视频剪辑生产力工具；面向新生代年轻用户，通过创新玩法、丰富酷炫的特效资源满足垂直市场的用户需求；同时打造万兴移动视频剪辑产品矩阵，为不同国家、不同用户群体提供更好的服务。

万兴喵影: 继续夯实贴近用户视频创意入门工具的定位，新增了SRT字幕文件导入、关键帧、语音文字转换、运动跟踪等亮眼功能。持续优化软件性能，强化产品质量，不断提升用户使用率和满意度。同时，实施品牌焕新，进行从网站到客户端的全面升级，通过多次品效合一的活动开展，达到品牌声量及销售收入同步大幅增长的良好态势。

Filmstock: 为实现创意资源的量级式突破，公司携手Pond5、JumpStory、视觉中国等全球知名版权素材服务商，极大地扩充了万兴素材商城平台的资源数量，提升了高级会员服务的吸引力和竞争力，提高高级会员销售占比的同时也增强了Filmstock核心订阅的变现能力。同时，内部对底层架构进行全面升级，增强后台服务支撑能力，让平台的素材内容更为灵活地输送到公司各端产品上，使Filmora、FilmoraGo、万兴喵影等产品上的各类特效、音乐素材资源数量均得到了显著增加，进一步强化公司在数字创意素材赋能方面的领先优势。

UniConverter: 对产品页面视觉、交互、功能结构均进行全新调整和设计，同时在底层编解码技术上，实现32位到64位的重大升级及GPU加速转换，极大提升了核心功能的用户体验；同时深耕视频压缩、屏幕录制、文件合并、字幕编辑以及DVD刻录技术，集合打造功能丰富的工具箱。在云端领域，夯实online端各项底层技术，并接入各大主流的云存储入口及API接口服务，让用户高效导入和导出文件，使覆盖人群更加广泛。

2) 办公效率产品线

PDFelement: 重点开发批量创建、区域OCR、扩展PDF/A格式、集成Solid转换，大幅度提升转换效果，改进产品稳定性。针对企业市场，发布 PE Server 3.0版本，支持浮动授权、账号授权、设备授权，以灵活配置方式满足用户多场景需求。不断拓展产品矩阵，重构在线 PDF，提升整体性能，使得用户流量稳步增长，品牌影响力进一步加强，继续探索文档办公领域的 SaaS 化，引入在线电子签名与云存储服务。

EdrawMax: 主题样式全新升级，绘图美观度大幅提升；对基本绘图进行精细化打磨，使用更加智能和流畅；集成公式编辑器，增加文档加密、地图、图片吸附框、智能时间线、自定义符号库、智能幻灯片等特色功能，极大丰富了绘图的多样性。同步在线端功能，优化实现跨端协同，异步协作；并实现了Visio图库格式兼容，进一步强化兼容优势，上线UGC模板社区，通过打造分享平台提升用户黏性，实现了用户月活和购买转化率的大幅提升。

MindMaster: 重点聚焦体验提升与产品创新。经过底层算法优化、主题样式升级，使导图美感更上层楼；升级内嵌框架，彻底解决质量难题，降低崩溃率的同时提升流畅度，优化用户体验。持续强化多端业务，iOS端聚焦产品质量，经过渲染优化，内存占用大幅降低；独立发布安卓平板版本，新增华为 Pad触控笔绘制等创新功能，丰富用户场景；完成微信小程序的发布，形成分享闭环，夯实多端链接；登陆Mac App Store全球地区平台，拓宽用户渠道，提升产品在Mac端的知名度与竞争力。持续加强UGC社区内容建设，大幅提升了社区对产品的促活、留存价值。

Mockitt: 上线V6.0版本，支持用户将制作好的精美作品上传到 UGC 素材广场，助力平台提升用户粘性，同时支持直接导入素材广场资源，大大提升工作效率。针对企业用户，以全新的权限系统，支持精确到单个文件的权限配置，同时上线企业素材库，使企业成员间共享设计资源和规范，减少重复劳动。此外，除了原型工具，基于 WebGL 及 WebAssembly 的全新底层推出了绘制流程图和矢量设计图的两款新产品，致力于打造从产品想法到原型设计、UI设计，再到研发落地的产设研一体化协同平台。

3) 数据管理产品线

Recoverit: 大幅提升产品性能及稳定性, 通过全流程数据埋点跟踪, 搭建问题反馈及跟踪闭环链路, 全面提升产品质量。通过自动构建大数据场景等方式, 引入大量真实用户场景, 建立起全面的质量标准; 并通过大量的技术创新及产品交互优化, 新适配了数百个数据真实丢失场景, 支持更复杂的数据恢复。针对磁盘坏道场景进行专项攻克, 提升用户扫描及恢复环节各项核心指标, 促进购买转化率大幅提升; 同时在视频修复/恢复方向进行布局, 提升恢复视频的完整性及成功率, 并开始数据管理业务的上下游进行探索, 打造一站式的数据管理软件解决方案。

Dr.Fone: 加强突破 iOS 和 Android 生态数据获取能力, 提升应用数据迁移, 数据解析性能, 为用户提供更极致转机体验。同时在数据恢复、系统修复、屏幕解锁方面, 强化改善用户服务, 强化品牌建设。在云服务和手机办公方向, 完成产品上线, 为数据管理业务中长期扩张打下产品基础。

2、精细运营, 实现全球市场全面增长

公司秉持以用户为中心的服务理念, 在扎实打造核心技术、提高产品质量、保持创新性的同时, 继续加强多元化营销体系建设, 推动市场拓展能力持续提升。报告期内, 公司开展内容深度建设及推广, 持续推动产品内容升级; 不断优化搜索引擎广告业务, 扩大新兴市场广告投放, 提升搜索引擎广告投放精准度及广告运营效益, 销售净额提升显著; 公司大幅增加在主要销售国家网络红人费用投入, 通过与主要销售国家头部网络红人合作, 快速扩大产品知名度、下载量, 增强流量来源多样性和品牌影响力。截至2020年底, 公司主要电子商务网站全球排名600位(数据来源: Alexa), 主要电子商务网站年度累计访问量达6.47亿次, 年度产品累计下载量达1.34亿次。

公司积极实行全球化营销策略, 一方面持续深耕美欧市场, 推行精细化运营, 实现美欧市场知名度和市场份额持续增长; 另一方面, 不断培育以中国为主的亚洲、中美洲、南美洲、非洲、东欧等国家和地区市场, 根据各语言市场用户需求, 提供本地化的产品解决方案, 打造更加契合市场需求的产品和服务, 保障用户需求的及时响应。并通过配备语言营销和服务人才、加大市场开拓与本地化营销投入, 实现营销渠道、支付、网站、产品、客服、团队的全面本地化, 有效提升了公司的市场范围和流量来源, 促进各语言市场销售收入快速增长。报告期内, 公司来源于非英语地区的销售收入逐步上升, 占公司整体收入比重达66.74%, 同比增长48.58%, 其中来源于中国市场(含港澳台)的收入占比为12.24%, 同比增长73.93%。与此同时, 随着多语言市场收入的比重不断增加, 单一市场对于公司业务发展的影响不断降低, 公司来源于美国的销售收入占公司整体收入的比重逐步下降, 在同比增速达22.58%的情况下, 占公司整体收入比重却由2019年的30.55%降至26.15%, 公司收入市场的多元化进一步增强, 运营风险持续降低。

3、契合受众, 精准触达各层级用户

针对个人C端用户, 持续升级会员服务, 完善产品功能及创意资源, 提供优质匹配的增值服务, 提升用户留存及活跃度。同时打通产品线账号体系, 提升会员渗透率及使用粘性, 对同一流量进行持续化、多样化服务, 提升交叉购买率及复购率。

针对政企B端用户, 通过制定专属服务方案嵌入用户业务场景, 为其提供私有化解决方案, 全面、精准地解决用户的“痛点”; 并通过挖掘不同企业用户办公场景, 持续打磨产品通用功能, 使公司产品在多个垂直领域得到广泛应用, 实现覆盖多家世界500强企业及行业头部企业。报告期内, 全球政企业务年度销售收入增长率达68%。与此同时, 不断强化产品研发和适配能力, 实现与多家知名硬件、资源厂商的战略合作, 进一步提升用户流量, 收入来源更加多元化。

4、加速精英化团队及研发投入

公司积极打造年轻且富有活力的团队, 把提高员工素质和引进高层次人才作为企业发展的重中之重。通过内部提拔和外部引入相结合, 增加对文化价值观匹配高的年轻化高端人才吸引力度。报告期内, 公司加大以产品、研发等人员为主的人才招聘, 加强校企合作及高端人才引入, 实现人才梯队的规模式增长, 2020年全年人员逆势增长65%; 其中, 研发人员增速达

79%。

公司将人才运营提升到全新战略高度，持续完善以员工任职资格为基础的多元化价值分配体系，采取薪酬、绩效奖金、专项激励等中短期激励与员工股权激励、员工购房免息贷款等长期激励相结合的方式激励核心骨干人员，充分调动员工工作积极性；优化公司、部门、员工的绩效考核体系，倡导以结果为导向的绩效文化，通过实施项目奖励与月度绩效奖励，鼓励员工积极参与项目，提高重点工作的执行力与完成质量，激发团队创造力与活力。

公司非常重视员工专业能力的打磨及沉淀，聚焦核心人群的关键能力提升，强化勤学、创新创意氛围建设，组织各类培训和活动，并建立移动学习平台及学习发展俱乐部，致力于打造追求技术极致氛围、鼓励知识沉淀、积极分享的学习型组织，推动人才队伍和体系的健康、持续发展。

5、深化组织变革，加速战略落地

公司通过建立“前台创新驱动、中台统筹赋能、后台优化协同”的组织发展模式，发挥业务集群效应，形成兼具柔韧性及稳定性的生态型组织。报告期内，前台部门快速适应瞬息万变的市场需求，围绕数字创意主赛道增设10个工作室，支撑公司完成各新产品新功能的规划及实施，快速响应各语言市场客户需求以抢占先机；中台部门集结整个集团的运营数据能力、产品技术能力并进行知识沉淀与复用，实现对前台的赋能与统筹；后台部门保持高度前瞻性，强化管理分层及职能统筹，为公司发展提供长期性支撑，确保公司战略成功落地和目标达成。

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
数字创意软件	541,722,655.70	21,602,852.51	96.01%	55.53%	167.78%	-1.67%
数据管理软件	252,846,061.76	10,422,380.34	95.88%	15.91%	106.29%	-1.80%
办公效率软件	166,828,085.22	7,819,605.75	95.31%	67.33%	238.63%	-2.37%

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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(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、本期发生的非同一控制下企业合并

被购买方名称	股权取得时点	股权取得成本	股权取得比例 (%)	股权取得方式	购买日	购买日的确定依据	购买日至期末被购买方的收入	购买日至期末被购买方的净利润
北京磨刀刻石科技有限公司	2020年10月30日	38,248,624.69	56.6647	收购、增资	2020年11月1日	取得实际控制权	2,053,246.87	-511,249.13

2、其他原因的合并范围变动

1) 2020年12月2日，本公司通过新设立的方式成立子公司株式会社万兴日本。截止2020年12月31日，本公司暂未实际出资。

2) 2020年11月19日，本公司通过新设立的方式成立子公司万兴科技（新加坡）有限公司。截止2020年12月31日，本公司暂未实际出资。

3) 2020年9月25日，亿图软件开发有限公司注销，不再纳入合并范围。

3、在子公司的所有者权益份额发生变化但仍控制子公司的交易

本公司于2020年12月，从北京磨刀刻石科技有限公司股东上海峰瑞创业投资中心（有限合伙）收购其所持有北京磨刀刻石科技有限公司9.00%的股权，截止2020年12月31日，本公司持有北京磨刀刻石科技有限公司65.6647%股权。