

公司代码：603039

公司简称：ST 泛微

上海泛微网络科技股份有限公司
2022 年年度报告摘要

第一节 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 www.sse.com.cn 网站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性、准确性、完整性，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 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司将根据第四届董事会第十九次会议决定通过的2022年度利润分配议案，2022年度归属于上市公司股东的净利润人民币223,226,812.32元，母公司实现净利润245,806,203.43元。母公司以2022年度净利润245,806,203.43元为基数，提取10%的法定盈余公积金24,580,620.34元，加往年累积的未分配利润881,623,656.87元，减2021年现金股利38,536,793.25元，本次实际可供分配的利润为1,064,312,446.71元。

公司2022年度利润分配预案为：公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东派发现金红利，每10股派发现金股利1.50元(含税)。

截至2022年12月31日，公司总股本为260,603,073股（其中公司回购账户4,237,118股不参与利润分配），以此计算拟派发现金红利38,454,893.25元（含税）。同时2022年已实施的股份回购金额154,308,632.15元视同现金分红，公司2022年度实际累计现金分红为192,763,525.40元。本年度公司现金分红占归属于上市公司股东的净利润比例为86.35%。

本预案尚需提交公司2022年年度股东大会审议通过后方可实施。

第二节 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	ST泛微	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	上海市闵行区三鲁公路3419号泛微软件园	上海市闵行区三鲁公路3419号泛微软件园
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

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。根据工信部提供的 2022 年软件业经济运行报告的数据显示，我国软件和信息信息技术服务业收入呈加快增长态势。

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友商，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产品主导型厂商、项目定制型厂商以及 SAAS 服务型厂商在内的竞争格局。

厂商类型	特点
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。
项目定制型厂商	1、以项目定制化开发为主，单个项目收费较高，规模化程度低。2、早期很多小厂商基于中间件平台进行定制化开发，系统拓展性和移植性能受限

SAAS 服务型厂商	1、通过 SAAS 方式提供标准化轻量级的应用，用户的一次性投入较低，同时降低了用户的应用门槛，用户能够快速上线，因此市场推广速度快，业务增长速度也较快；2、标准系统对于用户复杂的深度应用需求处理能力相对较弱；3、由于收费较低，目前阶段厂商收入水平和盈利能力相对较低。
------------	--

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，市场容量将不断增加。

(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。在传统的产品模式中，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，客户无需购买软硬件、建设机房、招聘 IT 人员，即可通过互联网使用信息系统。

2>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>随着语音识别、指令交互、搜索引擎、深度学习等人工智能基础技术逐步成熟完善，协同管理及移动办公软件领域将向智能化应用方向逐步发展过度。用户通过自然语言的语音输入指令方式使用软件系统，可以绕开系统的学习应用门槛，进一步优化和改善使用体验和使用效率；同时通过对历史数据的深度学习，系统自身创造更多的信息增值。继互联网浪潮和移动互联网浪潮之后，人工智能技术的发展应用将再次对本行业发展带来重要机遇。协同管理及移动办公软件在提升应用层次的同时，也扩大用户的应用范围。

(一) 报告期内公司业务经营情况回顾

报告期内，公司继续以向各类组织提供“好用的 OA 软件”为公司核心使命，以“智能化、平台化、数字化、全栈国产化”为战略导向持续提升优化产品和各行业解决方案，同时进一步建设和布局市场营销和服务网络；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。2022 年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。

2022 年公司共实现营业收入 233,148.37 万元，比上年同期增长 16.41%；实现归属于母公司所有者的净利润为 22,322.68 万元，比上年同期减少 27.69%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 12,278.60 万元，同比减少 40.65%；经营活动产生的现金流量净额 23,317.53 万元，同比减少 37.39%；净资产收益率 6.48%，同比减少 6.04%；基本每股收益为 0.86 元，比上年同期减少 28.33%；期末所有者权益总额为 191,105.21 万元，比年初增长 1.68%。

（二）报告期内公司业务经营管理发展情况

1、进一步提升了公司总部和各区域服务机构的协同配合，确保公司战略的有效执行

公司总部在战略引导、产品研发、方案设计、人员培训、推广宣传方面加大投入，对各区域的营销服务机构形成更有利的支撑；同时在各区域机构积极执行公司总部的战略，拓展新的服务网点，扩展服务团队，提升对客户本地化服务水平和服务深度，充分把握商机的基础上不断拓展新的业务增长点，继续扩大公司的市场占有率和品牌影响。

2、公司在技术研发方面持续获得持续提升

（1）、完善产品架构，推动信创领域应用

报告期内，公司持续完善发展系统的技术架构体系，坚持以组件、API 为核心的协同办公开放技术平台，推进模块拆分及微服务化进程；智能体系持续升级优化，完善客服管理平台；深入构建和支持国产化体系，全线产品完成了 10 余款信创产品的适配工作，包含 8 款信创数据库、4 款信创中间件及 2 款信创操作系统，进一步扩大平台的信创生态适配能力及产品交付范围，为客户的信创选型提供多样化支持，信创客户广泛地覆盖了从各级政府、各地事业单位至国有企业、金融机构等；持续提升客户满意度，通过 PAAS 平台进行应用扩展，提升云服务平台功能。

公司在金融信创领域持续深耕，公司的《协同办公平台解决方案》、《科研项目管理解决方案》入选由金融信创生态实验室评选的首批金融信创解决方案清单，持续助力金融客户的信创改造及数字化转型。

公司持续推进信创产品的适配工作，进一步扩大平台的信创生态适配能力及产品交付范围，为客户的信创选型提供多样化支持。公司与海量数据、南大通用等信创伙伴达成战略合作，从市场、产品、交付等多个方面展开深入合作，形成信创产业的最佳实践方案，充分发挥在各自领域的专业优势，坚持以客户实际需求为基础，助力客户组织安全、敏捷地实现数字化转型。

(2)、完善智能化和平台化研发

报告期内，公司推出及完善了多项应用功能、解决方案和配置工具来增强公司在移动办公领域的核心竞争力。在智能化的前端研发方面，进一步增加了小 e 智能门户的功能，涵盖了更多的应用场景，极大地提升了系统在人员联络、任务分派、数据查询等方面的应用体验，并全面实现了智能系统的快速部署和自定义配置。在平台化研发推进方面，系统提升了无代码化的构建平台，支持通过导入和配置的方式快速构建应用和搭建流程，结合数据中心提供的图表元素，支持快速构建报表，不仅支持 PC 和移动端的同步，且可通过云商店实现所构建应用的快速复用。此外，在协同应用、移动端应用、数据中心等方面进行持续优化升级，对集团风控、合同管理、人事管理、电子化采购、印控中心、营销管理、项目管理等影响组织管控的高频应用进行了深化和拓展。

(3)、构建联合解决方案

报告期内，作为数字化办公应用构建者，公司携手东方通和麒麟软件，合力打造面向各行业的协同办公平台联合解决方案，解决单独产品在自主创新体系中可能面临的适配或性能损失问题，形成了“泛微 OA+银河麒麟操作系统+东方通中间件”的联合解决方案，实现灵活部署、高效管理。

(4)、深入推进了各专项应用解决方案

i. 报告期内，公司深入推进了数字档案管理应用解决方案，覆盖了纸质档案、电子档案、数据文件、电子会计档案、用户行为日志在内的各类型档案的全方位管理应用。通过将不同组织的档案管理制度嵌入电子流程以及矢量化技术的应用，实现从档案的收集、著录、查询、借阅、利用、统计、鉴定、销毁为一体的全生命周期管理，全程以流程驱动，审批留痕，可记录可追溯。同时融入电子签能力来保证档案的唯一性和防篡改。在此基础上，应用支持以多种方式和渠道自动获取档案并自动归档并具备全文检索能力，提高组织内成员查找档案的效率。

ii. 报告期内，公司推出了薪酬管理系统解决方案。对组织内员工的薪酬核算、薪酬支付、薪酬策略、薪酬水平、薪酬结构、薪酬构成进行实施落地；并提供各类薪酬分析报表为领导决策提供服务支持。常见的功能场景如下：

- 薪资项目管理：已内置通用的薪资项目如基本工资、当前累计应发月薪资合计、养老

个人、医疗个人、公积金个人等，也支持自定义添加薪资项目。

- 社保福利：可自定义维护各个险种；可自由组合险种，形成新的社保福利方案。
- 薪资账套：可实现全局的可视化薪酬方案设计和管理工作，通过设置薪资周期、考勤周期、税款所属周期、社保福利周期、调薪计薪规则等，实现全局核算周期管理。
- 工资单管理：自动生成、加密访问，保护隐私信息；同时支持一键生成个税申报表。
- 智能票审：总览该流程中的发票信息，可按查验状态、有效状态、是否修改、发票属性、有无原件等不同维度展示发票信息；

iii. 报告期内，公司持续优化知识管理方案中的微搜智能搜索引擎，实现快速通过知识关键字、属性标签等进行知识的精准检索。同时引擎可结合岗位、用户行为、流程节点、项目任务、权限规则进行知识推荐并构建知识图谱与组织专属知识神经网络。

iv. 报告期内，公司提升了采购管理解决方案，通过打造内外协同的供应商门户，与合同管理模块、费控管理模块集成，形成了全组织、全品类、全生态的采购管理系统，驱动全业务过程数字化，同时也支持在移动端实现。常见的功能包括供应商信息统一聚合管理、采购需求分析、智能 RPA 询比价能力、招投标管理等。

v. 报告期内，公司优化了合同管理系统解决方案。系统通过预置门户、流程、台账、报表及多项合同功能，实现合同全周期管理。同时系统支持统一管理合同中台，实现合同应用各项功能的灵活配置和调整。系统通过融入可信身份认证、电子签章等功能，实现全程数字化。常见的功能包括：

- 文本处理能力：合同模板、条款引用，协同编辑磋商等凸显关键信息；
- 流程合规审核能力：审核权责矩阵化落地、财法规则自动预审；
- 全业财协同的能力：与财务、生产、项目等协同，实现数据一点输入多点利用；
- 风险预警能力：内外部风险埋点、监控与预警；
- 智能分析能力：多维度呈现数据统计分析报表，辅助决策。

vi. 报告期内，公司深化移动报销管理方案，能够通过移动建模灵活适应企业报销业务场景。商旅平台、业务系统、核算系统全面集成，串联报销业务环境，让日常报销业务所有环节实现智能化、移动化、电子化，增强了报销的规范性。常见的功能场景包括：

- 移动商旅：可以和携程、滴滴、同程等商旅平台集成，系统自动触发商旅平台订票，购票，形成一体化差旅服务；
- 微信电子发票：OA 系统、企业微信（或者其它移动 APP）、微信全面打通，微信电子

发票一键同步至 OA，随时调用、报销；

- 开票助手：开票抬头信息二维码化，商户通过扫码开票；
- 智能票审：总览该流程中的发票信息，可按查验状态、有效状态、是否修改、发票属性有无原件等不同维度展示发票信息；
- 智能验票：OCR 扫描识别技术，扫一扫识别真伪，快速导入发票；
- 查询分析：OA 系统特色报表和报销业务相结合，多角度分析费用支出情况。

vii. 报告期内，公司持续优化千里聆信息采集软件，其荣获由云原生技术实践联盟（CNBPA）评选的“最佳云原生行业解决方案”。通过先进的机器人流程自动化（RPA）、自然语言处理（NLP）、知识图谱等智能化技术，可为组织构建“采集”+“提炼”一体化的信息采集智能机器人平台。泛微千里聆信息采集平台的四大核心优势助力组织快速获取价值数据的能力：

- 指令库：提供了丰富可扩展的指令，以满足不同业务场景的需求变化；
- 设计器：提供了可视化的设计器，拖拽式选择指令，完成机器人的定义组装；
- 机器人：组装好的机器人按工作场景等分类管理，可分享复用减少维护量；
- 执行器：提供了足够灵活的运行规则，确保不间断调度机器人按规则执行。

（5）、e-office 产品不断升级

报告期内，公司对 e-office 进行升级，通过对产品登录页、产品门户设计、自建应用设计进行重新构建，实现兼容信创数据库和操作系统。同时进一步优化流程设置，在原有基础上增加 50 多项功能来达到快速优化流程审批过程。

3、公司在技术研发方面推出各类应用方案

（1）、推出营销管理解决方案

报告期内，公司推出九川汇营销管理解决方案，利用数字化、智能化、移动化技术，实现从市场管理、竞争分析、舆情监控、线索订阅、客户管理、商机漏斗、合同签署、回款管理到售后服务等全生命周期的数字化营销管理功能，为企业建立以客户为中心的数字化运营体系，常见的功能场景包括：

销售目标管理：可按照不同的时间周期维度对人员设定任务目标与检查；

- 市场管理：通过建立企业专属资料管理库，实现市场信息监控、市场预算管理及市场活动管理；
- 线索管理：通过 RPA 抓取商机线索，实现从线索导入、线索池、线索分配、转化、线索库全程数字化的线索闭环管理；

- 客户管理：通过线索转化等多种方式进行客户报备，并将客户信息统一到一张客户卡片进行集中管理，实现客户信息及时共享。

(2)、推出数字化项目管理平台

报告期内，公司推出事井然数字化项目管理平台，帮助组织统一管理项目中的“人员、任务、进度、合同、收支、文档”等各类信息，实现从项目前期策划、项目立项创建、计划任务编制、项目执行反馈、交付物归档、项目成本管控、项目过程监控、项目验收结案的全生命周期的全程数字化项目管理，常见的功能场景包括：

- 日常信息采集：群聊中的交流及上传的文档可自动与项目关联，实现自动归集与更新；
- 项目预算管控：通过对项目成本自动归集进行项目预算及工时核算，结合预算费控功能，实时反映项目成本收益；
- 合同履行进度管理：通过围绕合同收支建立项目计划，实现项目实施进度与合同执行匹配，同步更新；
- 风险自动识别及预警：通过智能机器人全过程把控项目风险，同时将风险处置、整改过程全周期记录，避免损失。

(3)、推出客服管理解决方案

报告期内，公司推出睦客邻客服管理解决方案，具有客户服务过程溯源、客户自主服务平台、服务过程知识沉淀、知识化利用、满意度管理、商机及合同管理等功能，同时融合电子签章，实现全面电子化。常见的功能如下：

- 在线咨询场景：为客户提供统一的外部服务门户，实现问题自助查询等功能；
- 工单处理场景：为客户提供快速发起问题处理的入口并跟踪处理进度，并将工单自动分配；
- 周期性服务：产品材料周期性推送及其他主动服务等
- 客户投诉场景：通过结合风控模块，智能判断可能发生的群诉风险，并根据风险等级自动上报。
- 服务沉淀：自动归集服务全过程相关信息，形成企业内部的知识沉淀，提升服务质量。

4、基于可信数字身份管理，报告期深化多项系统应用拓展方案

报告期内，公司通过结合可信数字身份系统为各类组织提供真实身份认证及核验服务，有效解决了数字化建设中真实身份认证的问题，通过多种方式锁定真实身份。借助移动设备实现人脸识别等方式，可将虚拟网络中的所有动作痕迹与真实身份相关联，确保每个系统身份真实、防抵

赖、防篡改。有效解决了如下常见的问题：

- 账号被盗、密码被攻破；
- 用户在系统中操作行为不承认；
- 敏感数据被无关人查阅；
- 重要文件被无权限人员访问；
- 保证系统管理员不能看到私密数据。

5、多层次的营销服务体系持续发展壮大

报告期内，公司进一步完善各市场区域的多层次营销服务体系。针对面向中大型组织系统移动办公 OA 应用的 e-cology 产品，目前全国九大区域已建立超过 500 个服务团队提供本地化的服务，巩固及提升覆盖全国所有省区的 2 小时服务圈。针对面向中小型组织标准化移动办公 OA 应用的 e-office 产品，重点在一线城市发展合作伙伴和事业合伙人，成立按区域负责产品支持、销售支持的专职团队。针对基于 SAAS 云架构的移动办公云 OA-eteams 产品，公司与企业微信协作打造云聚平台合作伙伴体系，延伸业务生态范围。此外，针对全产品线着手发展代理合作伙伴，公司继续推动“不押款、不压货”的全新合作模式，吸纳来自行业相关领域的合作单位，进一步拓展人力资源及商机资源。

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

	2022年	2021年	本年比上年 增减(%)	2020年
总资产	3,541,306,357.07	3,376,713,237.40	4.87	2,712,737,520.83
归属于上市公司股东的净资产	1,911,052,066.52	1,879,551,716.15	1.68	1,346,822,644.54
营业收入	2,331,483,695.41	2,002,863,165.68	16.41	1,482,395,169.37
归属于上市公司股东的净利润	223,226,812.32	308,698,725.21	-27.69	229,550,091.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	122,786,025.31	206,868,304.52	-40.65	138,513,317.60
经营活动产生的现金流量净额	233,175,254.38	372,444,072.34	-37.39	304,919,952.11

加权平均净资产收益率 (%)	11.78	18.69	减少6.91个百分点	21.38
基本每股收益 (元/股)	0.86	1.20	-28.33	0.92
稀释每股收益 (元/股)	0.86	1.20	-28.33	0.91

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	293,014,893.88	496,035,227.05	555,414,582.37	987,018,992.11
归属于上市公司股东的净利润	15,130,698.70	55,700,113.80	52,778,444.69	99,617,555.13
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	1,866,868.25	40,591,995.15	5,356,121.67	74,971,040.24
经营活动产生的现金流量净额	-138,468,538.65	57,825,943.77	113,832,414.97	199,985,434.29

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

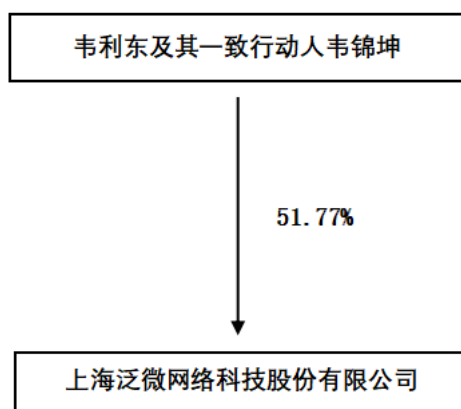
单位：股

截至报告期末普通股股东总数 (户)		6,225					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数 (户)		5,707					
截至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)		0					
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、标记或冻结 情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
韦利东	1,522,753	85,865,419	32.95	0	无	0	境内自

							然人
韦锦坤	0	49,047,265	18.82	0	无	0	境内自然人
深圳市腾讯产业投资基金有限公司	0	12,737,785	4.89	0	无	0	境内非国有法人
上海影才文化中心（有限合伙）	0	4,764,358	1.83	0	无	0	其他
季学庆	118,700	4,560,628	1.75	0	无	0	境内自然人
中国农业银行股份有限公司—嘉实新兴产业股票型证券投资基金	534,213	4,403,217	1.69	0	无	0	其他
上海泛微网络科技有限公司回购专用证券账户	4,237,118	4,237,118	1.63	0	无	0	其他
全国社保基金一一一组合	0	3,656,843	1.40	0	无	0	其他
中国农业银行股份有限公司—嘉实核心成长混合型证券投资基金	448,560	3,116,261	1.20	0	无	0	其他
招商银行股份有限公司—嘉实远见精选两年持有期混合型证券投资基金	409,506	3,009,714	1.15	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	韦锦坤与韦利东根据《投票权委托协议》认定为一致行动人。除上述情况外，公司未知其他前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	公司无优先股						

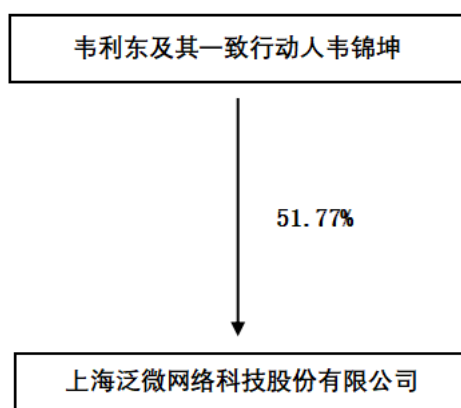
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

请参见公司 2022 年年度报告“第三节管理层讨论与分析‘三、报告期内公司从事的业务情况’”。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终

止上市情形的原因。

适用 不适用