

证券代码：002315

证券简称：焦点科技

公告编号：2020-071

## 焦点科技股份有限公司 2020 年半年度报告摘要

### 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

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	焦点科技	股票代码	002315
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	迟梦洁	赵国勇	
办公地址	南京江北新区星火路软件大厦 A 座 12F	南京江北新区星火路软件大厦 A 座 12F	
电话	025-8699 1866	025-8699 1866	
电子信箱	zqb@focuschina.com	zqb@focuschina.com	

#### 2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	528,887,304.90	479,829,517.14	10.22%
归属于上市公司股东的净利润（元）	47,688,664.79	111,226,265.26	-57.12%

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	56,694,884.36	46,201,233.77	22.71%
经营活动产生的现金流量净额（元）	162,121,000.66	-36,564,999.50	543.38%
基本每股收益（元/股）	0.16	0.36	-55.56%
稀释每股收益（元/股）	0.16	0.36	-55.56%
加权平均净资产收益率	2.32%	6.29%	-3.97%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	3,120,126,063.05	2,900,861,875.79	7.56%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,064,208,716.49	1,986,106,300.10	3.93%

### 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	30,401	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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
沈锦华	境内自然人	51.89%	158,525,418	120,904,701	质押	10,400,000
姚瑞波	境内自然人	3.30%	10,086,664	8,590,557		
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	2.02%	6,167,720	0		
黄良发	境内自然人	1.79%	5,460,000	4,095,000		
谢永忠	境内自然人	1.40%	4,275,970	3,206,977		
欧阳芳	境内自然人	0.84%	2,566,200	0		
许剑峰	境内自然人	0.78%	2,374,008	2,374,008		
郑桂林	境内自然人	0.35%	1,073,110	0		
马志明	境内自然人	0.26%	807,038	0		
冯伟民	境内自然人	0.20%	601,460	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中沈锦华、黄良发与其他股东之间不存在关联关系且不属于一致行动人，未知其他股东之间是否存在关联关系及是否属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	公司股东郑桂林通过华福证券有限责任公司客户信用交易担保证券账户持有 1,073,110 股。 公司股东马志明通过五矿证券有限公司客户信用交易担保证券账户持有 807,038 股。 公司股东冯伟民通过广发证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 559,390 股。					

### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用  不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用  不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

## 5、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。

## 6、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，且在半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

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求：否

2020 年上半年，新型冠状病毒疫情汹涌来袭，国际经济形势动荡加剧，宏观经济发展遇到了严峻挑战。在实体经济活动遭受冲击，企业经营压力日益增加的背景下，焦点科技上下一心，迎难而上，积极发挥公司的互联网技术优势与平台资源优势，通过产品技术创新、服务模式创新、运营管理创新、营销模式创新等，全力帮助广大中小企业通过线上营销拓展贸易市场，与中国制造和中国企业共渡难关。在全体人员的共同努力下，公司业绩保持了逆势增长，各项业务也获得了较快发展。

报告期内，公司合并报表范围内共实现营业总收入 54,310.39 万元，较上年同期增长 10.11%，主要系本报告期内会员业务增加所带来的会员费及增值服务收入的增长；公司 2020 年上半年营业利润、利润总额、归属于上市公司股东的净利润分别为 6,135.29 万元、6,207.43 万元、4,768.87 万元，较上年同期分别下降 54.66%、54.77% 和 57.12%，主要系报告期内作为交易性金融资产核算的“润和软件”股票的股价波动，公允价值变动收益大幅下降所致；归属于上市公司股东的每股净资产为 6.76 元，较上年同期下降 20.05%，主要系本报告期内实施资本公积转增股本，总股本增加，导致每股净资产摊薄所致。

2020 年上半年，公司荣获江苏省发展和改革委员会颁发的“江苏省互联网平台经济‘百千万’工程重点企业”、南京市江北新区管委会颁发的“高质量建设江北新主城先进集体”、南京市江北新区产业技术研创园管理办公室颁发的“2019 年度最佳贡献企业奖”。

#### （一）外贸 B2B 电子商务平台全面升级

报告期内，中国制造网（Made-in-China.com）电子商务平台业务收入、网站流量、询盘量、买家用户数量、供应商数量等方面较去年均实现了显著增长。

2020年初,在新冠疫情、中美贸易摩擦等因素环境下,实体经济空间受到挤压,国内中小外贸企业由传统外贸领域向数字化方向转型的需求日益强烈,本着助力中小企业降成本、拓市场、稳就业的思路,中国制造网(Made-in-China.com)在现有业务的基础上推出了“腾云计划2020”,利用22年来积累的商业力量和技术力量,发挥国际贸易业务优势,促进新贸易,激发新活力,赋能外贸企业海外营销,竭力帮助中国外贸企业线上突围。

腾云计划2020借助“云展会”“云培训”“云数据”“云建站”“云链路”等服务举措,通过商机开源、智能营销、人才培养、企业营销型网站建设以及一站式外贸综合服务,为中国供应商轻松打通外贸营销之路。在上半年国内外展会停办、外贸企业线下沟通交流机会变少的情况下,“云展会”、“云培训”等服务得到了外贸企业的高度认可和普遍欢迎。

“云展会”充分运用科技力量,结合了“3D展馆”“在线音视频直播”“多语即时翻译”“共屏演示”“独立展厅”“企业独立网站外链”“大数据动态监控”等一体化的平台展示方式,帮助企业实现跨国际、跨时空的交流与贸易合作,将企业上“云”变成现实。2020年5月,中国制造网(Made-in-China.com)入选第127届广交会(首届线上广交会)跨境电商专区,将广交会与平台运营充分融合,让数字化展会带动各行各业的发展,让中外客商足不出户做生意,在疫情来临的特殊时期发挥了巨大的价值。疫情期间,中国制造网(Made-in-China.com)联合业内外贸专家及实操大师,围绕外贸新时代的专业技能开展“云培训”,以线上公开课的形式免费开放给会员企业,为外贸行业发展贡献智慧,提升整体外贸软实力。

在“云数据”方向,平台融合中国制造网行业买家、海外主流社交媒体采购商、搜索引擎区域定向买家,通过精准营销的方式让供应商变被动为主动,深入开发高质量买家,破解订单困局。“云建站”服务帮助外贸企业零起点开展企业营销资源数字化建设,低成本构建多语种营销网站,实现多途径线上推广和询盘转化,让外贸企业在数字营销化的道路上迅速成长。在“云链路”方向,中国制造网(Made-in-China.com)与南京跨境电商综试区建立合作,从通关、退税、物流、保险等方面为供应商提供外贸交易全流程保障,帮助企业货通全球。

截至2020年6月30日,中国制造网(Made-in-China.com)共有注册收费会员20,381位,较上年末增加1,592位。

## (二) 跨境交易 B2B 电子商务平台核心业务成长显著

在跨境电商领域,庞大的海外市场需求及外贸企业寻求转型升级等因素助推了行业快速发展,在全球经济整体下行的情况下,跨境电商平台吸引了更多的企业入驻,帮助国内中小企业走出去,以市场需求促进国内制造业转型升级。

报告期内,跨境交易 B2B 电子商务平台 Crov.com 进一步聚焦业务类型,下沉专业领域,结合 inQbrands Inc.、Doba.com 的集群优势,围绕零售商重点开展 Wholesale(品类分销)、Drop Shipping(商品直发)、Sourcing(定制采购)三大核心业务。

Wholesale(品类分销)针对精选优质产品客户,帮助拥有成熟产品的供应商客户对接美国成熟度高、业务体量较大的 B 类买家,实现供应商客户产品在美销售渠道的进一步拓展;2020年上半年,Crov.com 针对 Wholesale 业务下单流程进行了优化,根据买家的下单场景,为买家下单支付提供更便捷、更流畅的系统支持和用户体验。Drop Shipping(商品直发)针对线上零售商和独立站运营者的选品需求,通过系统对接的方式提供一件代发货

服务；2020 年上半年 Drop Shipping 业务迎来了全新升级，目前公司在 Crov.com 设立了 Drop Shipping 业务频道专区，同时联合旗下美国老牌商品直发服务平台 Doba.com，打造 Drop Shipping 双平台，依托 Doba 积累的小 B 买家资源，以及与众多知名电商平台合作经验，为供应商拓宽全球售卖渠道，多元化满足美国地区买家需求。Sourcing（定制采购）通过提供专业高效的采购支持，帮助平台供应商获得个性化定制订单。本报告期内定制采购服务获得中大型线下零售商返单，重点服务的线上零售商上半年在下单金额上也有很大的增长。

上半年度，Crov.com 针对汽配、户外、办公三大核心品类的品控提升工作做了大量创新，严格做好产品分析、选品，优质品类提前备货，保证产品分销充足的货源供给，强化了核心品类备货销售，提升了买家采购服务体验。基于各项工作与创新，Crov.com 平台 GMV 相比于去年同期获得明显增长，注册买家数、美国仓仓储出库单量都有同比上升。

### （三）互联网保险 B2B/B2C 电子商务平台及智慧保险生态布局日益成熟

受疫情影响，上半年新一站保险平台（xyz.cn）的旅游险、货运险、产责险产品业务规模出现下降趋势，同时疫情亦提升了国民的保险意识，尤其是在健康险领域带来了较大的增长空间。新一站努力把握机会，持续优化产品结构与服务能力，以满足客户对于保障范围、承保额度、理赔时效的需求，品质与口碑持续完善，科技产品与服务逐步成型，保险生态多元化运营和科技实力进一步提升。

在终端用户方向，新一站建立了“放心买”、“安心管”、“省心赔”等一系列业内标杆的服务水准，不断提升保险行业的用户体验，对引入和上架的保险产品严格把控，提升产品性价比，通过“千人千面”智能推荐系统帮助客户简单挑选适合自己的保障，借助保单统一归纳管理帮助客户提供家庭保障的咨询、评估及顾问式服务，实施 3 个工作日内实时赔付大幅缩短保险行业的理赔周期。受益于优质的产品、全面的服务、便捷的操作，新一站保险网的终端用户数量保持高速增长。

在企业端跨行业合作伙伴的方向，新一站通过具有前瞻性的智慧保险生态圈战略布局，借助自身的品牌优势和技术实力，整合多方资源，为跨行业的合作伙伴提供保险嵌入的完整解决方案。既充实了合作伙伴的产品线，满足了消费者的需求，又丰富了营收来源，实现新一站、异业合作伙伴、消费者三赢的局面。新一站在产品丰富度、技术能力、服务能力方面的优势能够有效帮助合作伙伴提升服务品质和用户体验。产品方面，相比和某一家保险公司合作，新一站背后有超过 100 家保险公司实现了系统对接，可以提供最适合消费者的产品；技术方面，新一站多年积累的用户画像，可以更精准的提供产品推荐，让客户感受到产品的契合度，提高用户满意度，促进销售；服务方面，新一站具备专业的客服团队和理赔专家组，多次荣获最佳售后及最让消费者信赖等大奖，让合作伙伴可以放心的推荐客户购买，无后顾之忧。

在机构端科技用户方向，新一站聚焦保险行业核心业务，探索赋能保险价值链的各个环节，帮助保险生态圈中的上下游伙伴启动数字化战略。从最基础的依托于互联网开展业务，到通过核心系统的升级实现业务流程的增效提质，新一站利用自身优势资源，帮助保险行业内的主体公司及中介公司在销售端、承保端、理赔端突破业务发展的难点痛点，推动合作伙伴的数字化转型。

### （四）内贸 B2B 电子商务平台及企业采购、供应链管理服务持续增值

报告期内，百卓科技为适应疫情带来的变化，帮助客户获取线上商机，启动了百卓（中国制造网内贸站）

云展会项目。2020 年初，中国制造网内贸站为湖北企业免费提供一年百销通高级版会员服务，并在服务端主动协助客户优化信息，加强客户推广。在渠道拓展上，平台与外部多家机构达成合作，进一步帮助客户拓展贸易机会。

百卓优采供应链云平台主要为国内中大型企业量身打造企业供应链协同平台，旨在通过供应链信息管理平台，帮助企业实现高效的寻源、询价、供应链上下游协同管理，实现供应链管理的精细化、便捷化、智能化、规范化，达到降本增效的效果，全面提升企业云供应链的信息化高度。2020 年 4 月，百卓科技与上海现代物流投资发展有限公司进行战略合作，将供应链运营模式与互联网技术深度融合，共同构建全方位、开放式的智慧物流供应链云平台，降低物流企业信息沟通成本及采购成本，提高物流运营效率，项目目前已顺利上线。

百卓优采云进销存专注于服务中小微企业，为企业提供采购、销售、库存、财务、CRM、订货商城、商机管理一站式解决方案。在企业外部，能打通订单流转的路径，实现在线订货、分销一体，加强上下游企业间的协作，降低采销成本；在企业内部，支持采购、销售、仓库、财务等多岗位协同，助力高效企业管理，全方位推动企业数字化升级。报告期内，百卓优采云进销在产品力上持续提升，PC 端和 APP 端均进行了产品改版，新增呆滞料统计、自定义打印模板、核心数据批量导入等实用功能。在功能研发之外，百卓科技对典型用户进行深度调研，形成行业案例，并增强优质广告渠道推广，优化销售策略，最终实现了业绩的明显提升。

## 2、涉及财务报告的相关事项

### (1) 与上一会计期间财务报告相比，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) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用  不适用

2020 年 2 月 27 日，公司控股子公司深圳市焦点互联信息科技有限公司设立，新纳入合并报表范围。

焦点科技股份有限公司

董事长：沈锦华

2020 年 8 月 27 日