证券代码：000606 证券简称：神州易桥

**神州易桥投资者关系活动记录表**

编号：2018003

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □电话通讯  █其他 （电话会议） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 达蓬资产、东海证券、观合资产、泓嘉基金、泓嘉基金、华宝基金、汇添富基金、嘉实基金、交银施罗德基金、昆毅投资、  银华基金、源乘投资、中智创投资、中科沃土基金、华宝兴业基金、宝盈基金、华安基金 |
| **时间** | 2018年05月23日 |
| **地点** | 北京 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书 华彧民 投资者关系总监 张琳梓 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司高管发言**  **1、战略介绍**  公司期望成为中国最大的企业服务平台，但是基于对整个市场的认知和判断，我们认为在中国单一走SaaS模式有一定的困难，所以，在2016年4月份，公司正式进军企业服务领域，坚定地走线下门店模式，占有了时间窗口的优势。其次，我们认为要满足科技服务体验还要依靠人工服务，SAAS产品只是促进服务的手段，这就是公司布局百城千店的原因。  2017年是公司高速扩张的过程，门店数量从2016年的一千家扩张至近5000家，当时打的广告是面对行业内的传统服务商，促成他们加入神州顺利办平台，开始都是参股状态。2017年公司只合并了一部分利润，没有完全合并。在这种情况下，公司2017年内生增长的企业服务收入基本上比较明显。  2018年开始，公司进入产品赋能阶段，采取加盟模式继续扩张门店，加盟的同时，开放平台，收集数据。未来三年公司可以拿到企业最真实的的数据，形成数据画像，对接整个的金融产品，这个是公司未来增长的逻辑。  **2、产品介绍**  云产品：上市公司目前拥有员工大概400人左右，这400人主要做的事情是品牌+云平台+增值产品。过去三年，公司基本上已经完成了三个云平台的研发，管家云、客户云、服务云，实际上是SaaS产品和APP的产品，管家云和服务云实际上都是给下面代理记账公司用的，管家云是让我们下面四千家门店形成全国可以跨地域、跨时间和跨空间的平台，提升获客效率，服务云是一些代理记账软件还有电子签约的合同，今年3月投入使用，现在我们在推全体系内用的同时，也对其他的代理记账公司开放，这是第二个云平台；第三个云平台是一个网络商城和APP，那是给我们客户用的，客户可以看到我们整个的服务流程，还可以在上面采购一些产品。  增值服务：顾问咨询服务、人力资本、金融保险、无形资产。顾问咨询和人力资本，是我们目前收入利润增长最快的一个核心。  **3、财务情况**  2018年公司的营收目标是8到10个亿，净利润达到2.4-3亿；2019年，代理记账公司全年并表再加上增值产品的服务收入，公司计划达到3.2亿-4亿的利润。  **二、问答环节**  **1、业绩对赌期结束后，比如2020年之后我们会采取哪些措施管理代记账公司？**  华彧民：我们大概有几个方式，一是我们互联网的平台，二是通过股权方面的合作，三是通过考核机制。  **2、请问未来稳定状态下公司增值服务和基础服务的利润占比情况。**  华彧民：目前来看，重大资产重组完成后，基础服务贡献大概三亿利润，前期收入以基础服务为主，未来会加重增值服务的比重。 |
| **备注** | 现场无资料提供 |
| **日期** | 2018年05月23日 |