证券代码：000606 证券简称：顺利办

**顺利办信息服务股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2018005

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 申万宏源、华泰证券、长城证券、方正证券、中汇基金、华商基金、平安银行、中和资本、国金证券、东兴证券、华创证券、西部证券、太平洋证券、中信建投证券、和君资本、华龙证券、西部利得基金、中关村并购母基金、普信资本、上海通琨投资管理公司、北京润泰洋行资产管理公司、金汇博林资本管理公司、万象光华投资管理公司、首善财富管理集团、远东国际租赁公司、上海务聚投资管理合伙企业、北京永瑞财富投资管理公司、中楷控股集团、高晟财富控股集团 |
| **时间** | 2018年11月1日 |
| **地点** | 北京 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长彭聪、财务总监兼董事会秘书黄海勇 |
|  | **一、公司战略**  **主讲人：彭聪**  公司率先进行企业服务互联网化，构建旗下神州顺利办企业运营服务平台。通过“圈地、囤人、赋能”的经营战略，打造“百城千店”。2018年公司结合企业发展过程中的刚需，以“品牌+平台”及“顾问咨询、人力资本、无形资产、金融保险”构成的“4S体系”作为战略输出，加速为百城千店进行赋能发力。  神州顺利办打造更加规范的现代级企业服务，提供更为优质、多样化的服务，通过业务平台化，满足企业发展过程中的标准化服务和定制化服务的全部需求。  公司业务覆盖31个省市，聚集了大量高粘度企业用户；以工商、代理记账为原点，展开价值延展，对大企业实现加速赋能，对小企业实现运营孵化，形成企业服务领域新生态。  **二、公司前三季度经营情况**  **主讲人：黄海勇**  （一）整体情况介绍  以圈地、囤人、赋能的战略主旋律发展百城千店，在此基础上，以代记帐为切入口，形成品牌+平台的发展模式，构建4S体系，包括人力资本、顾问咨询、金融保险、无形资产。  （二）战略概述  公司的战略核心是品牌+平台，构建4S体系。  （三）经营情况  本报告期1至9月份，公司实现营收5.59亿元，比上年同期增长56.36%；归属于上市公司股东净利润3.15亿元，比上年同期增长701.46%；基本每股收益0.41元，比上年同期增长701.61%；加权平均净资产收益率10.84%，比上年同期增长12.73%。  本报告期前三季度单季度实现归属于母公司净利润分别为0.41亿元、0.19亿元、2.55亿元。第三季度爆发式增长，渠道作用开始显现。  本报告期前三季度期间费用中，销售费用比上年同期大幅减少，主要是本报告期公司市场开拓费用减少及上年同期包含传统制造业相关费用所致。  （四）分项业务介绍  本报告期，人力资本、顾问咨询、企业综合服务、其他业务的营业收入分别实现2.43亿元、0.49亿元、2.63亿元、0.05亿元，分别比上年同期增长4953.34%、3.89%、86.53%、61.17%。从同比情况来看，企业综合服务占比下降，公司增值业务开始发力，百城千店协同效应显现。  人力资本业务是通过人事外包、灵活用工的解决方案，助力企业降低成本。人力资本业务由灵活用工、人事外包、其他业务组成，占比分别为65%、30%、5%。  顾问咨询业务为企业提供高端财税服务及股权架构搭建等，同时承担对外政府合作落地服务。  **三、企业大数据平台介绍**  **主讲人：研发中心季中国**  企业大数据平台的介绍主要分为了三个部分，第一部分介绍了顺利办企业大数据平台的整体架构。第二部分详细介绍了管家云和服务云的系统建设情况以及系统的应用效果。第三部分介绍了后续大数据平台的研发方向以及预计的应用效果。  **四、问答环节**  **1、公司2018年业绩目标。**  2018年公司的营收目标是8-10亿元，净利润4.1-4.7亿元。  **2、董事长所持股份情况。**  2018年7月，董事长及其所控股的百达永信投资有限公司所持的7400多万股解除限售并上市流通。  董事长及其控股的百达永信投资有限公司7月初出具承诺，自该承诺函出具之日的12个月内不以任何方式减持所持有的公司股份。  **3、第一大股东连良桂所持股份质押情况。**  连良桂关联公司从金融机构获取借款，由其关联公司提供连带责任担保，并由连良桂提供股权质押作为增信措施。因此，作为融资补充担保物，连良桂在办理股权质押时，并未约定质押股权的平仓线，若公司股价受二级市场不稳定因素影响进一步下跌时，亦不触及质押平仓风险。  **4、主营业务中细分业务的发展。**  目前集中精力做好4S中的人力资本和顾问咨询业务，并把每一项业务推到一个良性循环的发展维度，同时，围绕公司战略核心推进其他业务。  **5、百城千店的协同效应。**  第一阶段是整合阶段，第二赋能阶段。这得益于社会发展的进程和百城千店逐步的激活，我们要做更多的为客户服务的产品，这需要一个迭代的过程。 |
| **备注** | 现场无资料提供 |
| **日期** | 2018年11月1日 |