证券代码：300525 证券简称：博思软件

**福建博思软件股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2019-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称  及人员姓名 | 兴业证券 徐聪  海通证券 杨林  招商证券 刘玉萍  长信基金 沈佳  前海开源基金 张伟、范嘉俊 |
| 时间 | 2019年5月9日 |
| 地点 | 公司会议室 14:00-16:30 |
| 上市公司  接待人员姓名 | 董事、副总经理：叶章明  副总经理、董事会秘书：林宏  证券事务代表：刘春贤  证券部人员：童颖舟 |
| 投资者关系活动  主要内容介绍 | **在公司领导陪同下，前来调研的投资者参观了公司的展厅，解说员为大家介绍了公司的发展历程、企业文化、业务情况等。**  **参观完公司展厅，大家在会议室就坐，投资者就关心的问题与公司领导进行沟通，主要内容如下：**  **1、公司2018年度营业收入增长80.26%、2019年第一季度营业收入增长105.91%，请问贵司营业收入大幅增长的主要原因是什么？另外2019年1季度公司亏损与去年同期相比有所扩大，主要原因是？**  答：近年来特别是上市以来，公司各项业务能力不断提升，业务开展情况良好。2018年度收入增长的主要原因为：公司在原有区域如福建、北京、黑龙江等继续保持优势，新拓展的陕西、四川等地区收入明显增加，此外公司收购的内蒙金财、吉林金财、广东瑞联等子公司也为公司带来一定收入，使得公司2018年度整体营收取得较大增长。2019年第一季度，公司持续加大业务扩展，特别是电子票据业务的逐步落地，使得营业收入增幅较大，收入增长但是亏损有所扩大，主要原因是公司主营产品的客户主要为行政事业单位，这些客户采购资金都使用政府预算资金，因此公司业务呈现较明显的季节性波动，收入主要集中在第四季度；另近年来公司整体规模扩大，包括人工费等支出增长较大，这些支出是随着业务和管理活动的开展而较为均匀发生，因此导致亏损有所扩大。  近年来公司业务一直围绕着政府财政业务，业绩的季节性波动因素一直都存在，故不宜以单个季度的业绩情况来进行投资决策。  **2、公司2018年度软件开发与销售毛利率与去年相比有所下降，主要原因是什么？**  答： 2018年度，软件开发与销售毛利率与去年相比有所下降，主要原因是公司定制软件产品毛利率有所下降。公司公共采购业务处于快速发展阶段，目前有较多的项目是采用定制开发的模式，为取得该业务领域领先优势并为以后的产品化奠定基础，公司加大该类开发项目的投入，因此毛利率有所下降。  **3、今年以来公司电子票据业务订单情况如何，是否有明显增长？**  答：公司的电子票据业务继续保持较大增长，一方面是电子票据改革的成效取得越来越多省份的财政、用票单位和公众的认可，从而使改革的面越来越广，另一方面随着改革的深入进行，公司创新型的产品与服务越来越成熟，更多的客户选择使用公司的产品。  **4、5月7日，公司“通缴云”、“公采云”亮相数字峰会，请具体介绍这两大应用云平台的业务形态。**  答：公司“两朵云”在本届数字中国建设峰会上的亮相，是公司实现战略目标征途中的里程碑。  “通缴云”是面向政府、企业、群众办事、缴费、生成电子票据一站式公共服务平台。通过强大的基础能力、聚合支付能力和身份认证等能力，为市民提供政务缴费、交通出行、看病就医、教育缴费、公园景点、交警罚没、不动产交易等场景，为实现“一网通办”“一码通行”赋能。  “公采云”平台，融入云计算、大数据等先进技术，打通了采购人、代理机构、供应商、监管机构的线上执行交易全过程，为采购人打造了全线上的交易平台，极大地提高采购效率的同时也强化了采购过程的内控管理；为代理机构建立了全线上的操作平台，是代理机构快速提高专业化水平的最佳工具；为供应商建立了完整的供应链服务，优化企业内部供应链管理；为监管机构提供了采购监督管理手段，提高了采购监督管理信息化水平。  **5、公司智慧城市业务目前进展情况如何？**  答：由公司承建的“福州市公共服务电子支付二维码——福码”经过1年多的运行，目前已覆盖政务缴费、公共交通、看病就医、教育缴费、不动产交易、24小时自助图书馆、旅游景点、信用支付等领域，目前每天的订单量超过50万笔。福码立足福建，目前已在省内的福州、莆田、泉州等地市上线；在江西省，公司助力全省政务服务统一支付对接平台建设，并写入江西省地方标准，为全省政府服务领域的支付制定了统一标准，在赣州市、抚州市等应用；另外黑龙江的齐齐哈尔等地市也上线了一码通行模式。目前该业务正积极向有意向建设的省份继续推进中。  另外公司于5月7日正式发布的“通缴云”是面向政府、企业、群众办事、缴费、生成电子票据一站式的公共服务平台，旨在为实现“一网通办”“一码通行”赋能，创新城市服务新模式，构建公共服务生态圈。对于各级政府来说，开展“一码通行”能实现“五通”和“四个留下”。“五通”为身份通、支付通、证照通、信用通、数据通，“四个留下”为数据留在本地、资金留在本地、税收留在本地、产业和人才留在本地。  **6、近两年公司加大力度投入政府采购、公共采购领域，请介绍该业务未来具体的发展规划。**  答：公司在公共采购业务领域发展前期主要以政府采购服务为起点，近年来公司政府采购业务开展迅速，打造了“公采云”平台，产品或服务已进入财政部、中央国家机关政府采购中心、多个省部级政府以及100多所高校、数十家国央企。  公司这两年加大力度投入政府采购、公共采购项目，目前公共采购业务已有近五百人的技术和研发团队，成为行业内最大规模技术团队。凭借在财政信息化领域沉淀多年的技术实力以及政府采购业务的领先优势，公司采购业务逐步向高校采购服务和国企采购服务等领域拓展。近年来，公司也围绕公共采购业务并购了支点国际、阳光公采、成都思必得等公司，以此丰富公司在公共采购业务领域的应用渠道，扩展业务应用区域。公司对于公共采购业务的预期目标是，经过二至三年的培育，能够成为支撑博思软件下一步高速发展的引擎之一。  **7、公司在政府采购、公共采购领域的投入，今年能否创造利润？**  答：公共采购领域目前是公司三大业务领域之一，也是公司重点培养的业务，公司希望未来的3-5年能接棒公司高速增长。2017年、2018年，这块业务处于培育阶段，公司也投入的大量资源，在一定程度上也影响了公司的利润。2018年11月4日，中央深改委通过了《深化政府采购制度改革方案》，今年政策也开始逐步落地，随着业务的开展，2019年对利润的影响会逐渐减小。  **8、公司近两年员工数量增长较大，接下来是否有人员扩充计划？**  答：截至2018年底，公司员工总人数为2,111人，相比2017年增长71%。公司近两年人员数量增长较大，一是因为公司近两年业务发展迅速，业务持续扩张需要人才支撑；二是因为并表子公司数量增加导致的员工人数增多。  接下来在人才队伍建设方面，管理层会将提高人员工作效率作为首要任务，以实现人才效率最大化。另外公司也将围绕战略业务扩展的需要，制定合理的人才扩充计划。  **9、公司的非公开发行项目目前进展情况如何？**  答：公司非公开发行股票项目的申请，已于2019年4月12日获得中国证监会发行审核委员会审核通过，目前尚未收到中国证监会的书面核准文件，公司将在收到中国证监会做出的予以核准的决定文件后及时履行信息披露义务。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年5月9日 |