**证券代码：002065 证券简称：东华软件**

**东华软件股份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** | |  |  | | --- | --- | | **机构名称** | **参会人员** | | Abax | Steve Minnaar | | Allianz Global Investors | Jason Hsu | | Anatole | Ryan Hu | | Barings | Fred Wang | | Blackrock | Lucy Liu | | Blackrock | Andy He | | Brianna Capital | Daniel Wang | | China Alpha FM | Krissie Xing | | Doric Capital | Howard | | Elephas | Jonathan Cai | | GIC | Xu Meng | | Hillhouse | Vincent Gao | | Hillhouse | Guangshuai Li | | JP Morgan AM | Robert Yen | | Lion Global Investors | Marcus Fung | | Macquarie | John Wang | | Macquarie | Rui Yu | | Macquarie | Sunny Hsiao | | Macquarie | Alan Chen | | Maple Brown Abbott | Hu Bei Bei | | Matthews Int'l | John Lech | | MSIM | Alastair Pang | | Myriad AM | Lori Liu | | Nikko AM | Peter Monson | | Polunin | Cherie Tong | | Schroders | Ashley Chung | | Sophus | Rex Chen | | Teton | Sean Brown | | Trivest | Lu Sun | | Wasatch Advisors | Allison He | | Westwood | Rob Silgardo | |
| **时间** | 2019年5月13日 |
| **地点** | 北京中关村皇冠假日酒店四楼多功能会议厅 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长薛向东、董事会秘书杨健 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司介绍**  东华软件长期专注于综合性行业应用软件开发、计算机信息系统集成和信息技术服务，为客户持续提供行业整体解决方案和长期信息化服务。公司紧贴国家政策指导和公司战略发展需求，在坚持对行业客户深耕细作的基础上，加大对新兴技术的研发投入与人才引进，继续巩固公司市场竞争力，不断提升公司的创新能力和服务质量，加速转型升级。  董事会秘书杨健就2018年年报的财务情况进行了解读，并介绍了公司2018年在医疗、智慧城市、金融、能源电力等板块的发展情况。此外，董事长薛向东就与腾讯业务层面合作的进展进行了详细介绍、对内部管理等相关问题逐一进行了解答，并对未来行业的发展及公司面临的机遇进行展望。  **二、问题反馈**  **问题一：请介绍一下公司2018年整体经营状况？**  整体来说，公司2018年经营情况向好。  财务方面，公司实现营业收入84.71亿元，比上年同期增长16.19%；归属上市公司股东的净利润为8.06亿元，比上年同期增长21.48%；经营现金流净额为3.51亿元，同比增长109.60%。同时，公司的每股收益和加权平均净资产收益率较去年均有显著增长。  业务方面，公司业务主要涉及医疗、金融、智慧城市、能源电力、政府等行业，各细分行业的营收均呈上升趋势，尤其是医疗和金融行业营收增幅显著。此外，公司在2018年度与腾讯在智慧医疗、智慧城市和智慧金融等领域展开深度战略合作并取得了重大进展，如医疗板块的“一链三云”战略和六大解决方案；智慧城市板块的“Harrydata”大数据平台和“东华智慧城市超级大脑”等产品；金融板块的金融智汇平台。  内部管理方面，公司注重对人才培养，通过员工持股和大股东保底增持计划对员工进行激励，使员工充分释放个人能力。此外，公司加强内部管理，实施管理创新、业务创新，并对不同维度的业务结构进行适时调整。  **问题二：公司如何在当前新形势下保持竞争优势？**  首先，公司作为大型的综合性行业应用软件开发、计算机系统集成和信息技术服务提供商，不断优化升级产品与服务。当前新形势下，公司通过不断优化平台化、云化、互联网化软件，加大在新兴领域的研发投入和对优秀人才的培养，挖掘更有价值的数据提供给用户。  其次，基于人工智能、大数据及区块链等新兴技术，逐步完善在智慧医疗、智慧金融、智慧城市等重点领域的业务布局和技术创新，保持核心竞争优势的同时逐步实现向云服务商的转型。同时，公司强化内部治理、完善员工激励制度，实现各部门间高效协同工作。  **问题三：请介绍下公司智慧城市板块的竞争优势？**  当前，中国各城市信息孤岛现象严重，内部数据无法完全共享，城市营运潜能无法得到充分发挥。  公司的软件应用与服务覆盖大多数部委及中央企业，其中包括智慧医疗、智慧政务、智慧水利等25个以上的行业解决方案都可以应用于智慧城市建设，充分发挥了公司在各领域的技术优势和行业优势。  公司的智慧城市解决方案旨在打通整个城市的信息共享，推进信息化智慧城市的建设，如公司的智慧城市集团携手腾讯云推出城市超级大脑，通过实时连通和分析城市数据，提升城市运营效率和民众生活体验。公司智慧城市方面的优秀案例有广泛部署于多省公安系统的公安大数据、应用范围广泛的智慧水利系统、与政府端合作的企业微信小程序等。  **问题四：请介绍下金融板块的软件产品情况以及未来发展规划？**  公司金融板块所研发的产品旨在为客户提供全套解决方案，包括信贷、绩效考核、财务大总账、反洗钱等功能，且软件适用性较强，轻松实现和绝大多数银行的业务对接。2018年度，公司金融板块营收占年度营收总额的50%，业务范围主要集中在传统银行业务、互联网金融、云托管、金融信贷、融资租赁和投融资等领域。此外，公司不但拥有传统四大银行的客户资源，而且已扩大到村镇银行级别。  公司征信系统和反洗钱系统拥有较强的技术实力，且业务成熟。在央行的政策支持下，征信系统和反洗钱系统未来发展态势良好，为公司金融业务发展提供了机遇。未来，公司将依托已有的技术优势和实践经验，加大对征信和反洗钱系统的研发力度和布局广度，通过与人工智能、大数据、云计算等新兴技术地有机结合，继续面向商业银行及其他金融类机构等提供优秀的产品和服务。  **问题五： 公司医疗板块在未来是否会增速发展？**  从宏观角度来看，当前多方向的投资主体（如民营企业、保险公司）纷纷投资与兴建新医院，医保支付、电子病历、DRGs 试点等医改政策的落地为行业发展创造了全新的技术挑战与发展机遇。目前，医疗市场整体的信息化需求不断增大，整体行业年化增速预计会在30%左右。  公司作为医院信息化行业的领军服务商，依托成熟的技术与丰富的经验以及提供全方位解决方案的能力，将捕捉医疗信息化需求带来的大量市场份额；同时“一链三云”战略的落地与应用与卫健委提出的500家县级医共体和100家医疗集团的建设规划，将为公司医疗领域的业务带来更多的机遇和盈利增长点。未来，公司的医疗领域业务会加速发展。  **问题六：公司医疗板块目前市场占有率如何？**  公司目前有500余家医疗客户，其中300多家为三甲医院，在包括北京协和医院、华西医院等前百强的医院中市场占有率约为30%。  公司医疗领域主要采用的Cache数据库，该数据库在西方国家的医院已被广泛使用，而Cache数据库本身也很符合医院的发展情况和应用需求，在市场上广受好评。  **问题七：公司是否考虑发展适合新形势的C端互联网产品？**  公司对C端互联网产品的发展已有投入和落地，如医疗方面的健康乐、智慧城市方面与腾讯协作的“一部手机游云南”、“腾讯数字广东”等产品。依托公司优质的技术与服务以及腾讯的平台优势和流量规模，预计未来公司C端的产品用户量和收入会有明显增幅。  **问题八：公司云化后是否会改善经营情况，以及对公司利润的影响？**  公司向云模式的转变会有效降低公司人才和硬件的成本，提升公司的营运效率和整体的利润率。  **问题九：公司规模大、涉猎领域广，未来公司是否集中力量，专注于某一领域打造核心竞争力或对产品线及细分市场进行调整？**  公司涉猎领域广是产业化和多元化的表现形式。公司自成立以来一直专注于软件研发，基于人工智能、大数据、云计算等新兴技术打造更完善的行业解决方案，为客户创造价值。  基于当前市场强有力的竞争态势，公司专注核心业务的软件开发，将研发经费高效运用到新技术的研发中，研发出灵活运用于多行业的技术，增强公司核心竞争力；在为多行业客户创造价值的同时，也有效地降低了研发成本的摊销。总体看来，当前的业务宽度适合公司的发展策略，有助于公司形成有效的研发投入和高效的市场推广。  **问题十：公司未来如何改善应收账款周转天数？**  公司的客户多为大中型国有企事业单位，主要客户群体资金相对稳定，进而导致应收账款的坏账率不高，故对公司财务不会造成重大负面影响。此外，公司有一个专门负责应收账款的管理团队和相应的催收部门，该部门将应收账款与相应销售人员的绩效挂钩，坏账出现时销售人员的绩效会相应受到影响。结合内部努力与外部支持，公司未来应收账款的回款时间预期会缩短。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年5月13日 |