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：2019-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 电话会议 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 安信证券 陈冠呈；中兵投资 肖贺磊；闸北创业投资 李梓；远策投资 李健；源乘投资 彭晴；永瑞财富 赵旭杨；鑫达投资 陈晓；西部证券 刘浩；同创天宇资本 何洪易；上海申九资产 鲍正帅；上海湖畔国际股权投资 邵万琪；融通基金 田祥光；秋阳投资 郑杰；青岛国睿基金 纪翔；华夏基金 李杰、王晓勇；华贵人寿 沈东涛；泓嘉基金 周捷；国海证券 单佩伟；广东深万鸿律师事务所 青立忠；富国大通资产管理 林树龙；东方财富证券 张林；淳杨资产 张东宇；诚盛投资 汤志毅；八大资本 骆红玉；香港京华山一证券 李学峰；翼虎投资 董建云；浙商证券 徐岩；兴业证券 蒋佳霖、浣继勇；岁安信息 李伟；东兴证券 王伟；东海证券 郭瑞鑫；中润投资 闫风；中达投资 刘刚；云启投资 赵旭； 华夏基金 李飞；华泰保险 晏英；华金证券 关健鑫；工银瑞信基金 闫思倩；竣弘投资 陈翔；成泉资本 杨学刚；招商资本 谢晨杰；昭图投资 孙玲；民生财富 李文斌；海富通基金 于晨阳；淳杨投资 张东玉；珠海盈丰 王大千；金普投资 同林聪；金龙投资 刘浩；长信科技 朱舜复；长盛基金 杨秋风；鼎峰国际 赵斌。（以上排名不分先后） |
| 时间 | 2019年10月30日 |
| 地点 | 电话调研 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理、董事会秘书：林宏 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **第一部分：公司副总经理兼董事会秘书林宏先生介绍公司前三季度业绩情况**公司目前业务主要聚焦于财政票据、政府非税收入及其延伸业务领域、财政财务领域和公共采购领域三大领域。2019年前三季度，公司各业务领域发展势头良好，营业收入比去年同期增长73.05%，归属于上市公司股东的净利润比去年同期增长74.25%。公司营业收入存在明显的季节性波动，按往年经验收入主要集中在第四季度。2019年前三季度，财政票据、政府非税收入及其延伸业务领域仍是公司营业收入的主要来源，占比约65%，其他业务也保持良好发展。**第二部分：投资者问答****1、公司2019年1-9月份收入较去年同期增长73.05%，同时公司2018年4季度收购并表了瑞联、思必得等公司，公司的收入增长主要是由外延性并购带来的还是内生增长？另截至9月底，公司员工数有多少人？ 员工人数的增长主要是并购公司带来的吗？**答：本报告期内，公司业务持续健康发展，公司并购的标的也是公司业务布局的需求。本报告期内，扣除并购因素，有近50%的增长是公司内生增长带来的。另截至2019年9月底，公司员工人数逾2800人，较2018年末增长了33%，员工人数的增长受自身业务发展需求和并表子公司增加的影响。**2、至今为止全国电子票据整体完成度如何？公司市场占有率如何？公司在手订单的情况如何？电子票据若实施完成后，收入是否就没有了？**答：由于各省电子票据的推广进度不一致，所以全国电子票据整体完成程度没法判断。公司从2014年就开始着手研究财政电子票据业务，并参与了大部分试点省市电子票据建设，至目前止，公司已取得20多个省级财政电子票据业务，在省一级市场占有率在70-80%之间，但是由于各省涉及财政电子票据的行政事业单位较多，订单也较为分散。公司承建电子票据项目后，进行开发、实施、运维及相关增值服务，项目上线后，相关服务仍持续，因此仍有持续性收入。**3、市场比较关注林芝腾讯入股公司的事项，双方未来除了股权合作以外是否在业务上会有协同呢？**答：本次林芝腾讯认购公司非公开发行股份，成为公司第二大股东，未来在各自优势领域存在合作可能性，若有重大合作情况，公司会根据相关要求及时公告。**4、财政部、国家卫生健康委、国家医疗保障局今年联合印发通知，决定全面推行医疗收费电子票据管理改革，并指出在2020年底前全面推行医疗收费电子票据管理改革，推广运用医疗收费电子票据，是否意味着2020年全部的医疗机构需要改成电子票据？**答：三部委的政策是要求在2020年底前全面推行医疗收费电子票据管理改革，但改革具体进展到何种程度还需政策制定者推动，是否全部的医疗机构需要改成电子票据这个尚需验证。**5、公司目前医疗电子票据的进展情况如何？参与医院方面的电子票据业务是通过招标还是商务谈判？医院的中标金额一般是多少？** 答：目前公司已参加了几十家医疗电子票据改革。参与医院方面的电子票据业务方式主要取决于医院的管理要求，招标或商务谈判的方式均有，从目前签约医院的情况，规模以上的医院，根据软件需求不同，价格从几万到几十万不等。**6、公司之前的财务资料显示，广东瑞联预收账款比母公司多，主要原因是什么？**答：预收账款主要取决于公司软件产品的产品化程度。广东瑞联定制软件开发业务较多预收账款就多，而母公司软件产品化程度高，因此预收账款有所差异。 **7、政府采购业务市场空间大概有多大?目前这个行业市场竞争格局如何？政采方面预计什么时候可以带来盈利？**答：公共采购业务市场空间没有公开的数据，但全国政府采购一年有十几万亿的交易额，如果这十几万亿的交易额能在交易平台上面实现，那平台本身价值就很大。由于公共采购涉及的环节较多，行业内的厂商也很多，也存在一定竞争。公共采购业务是公司重点布局的业务，投入了大量的资源，目前这个业务板块还属于培育阶段，至于盈利情况还需要一段时间。**8、公司发布了公告要投资设立公共采购子公司，设立子公司的布局和用意是什么？**答：公共采购是公司重点布局业务领域，近年来公司通过加强自身能力和收购优质企业并举的措施，该领域已拥有6家子公司，公司拟成立该子公司，主要是为了有效整合公司公共采购领域资源，促进公共采购业务板块的快速健康发展。**9、公司营业收入中，系统集成（硬件类）占比较小，而相较航天信息，硬件收入占比较高但毛利率很低，博思软件跟他们的区别在哪里？**答：公司专注于软件的开发和销售，之前并未过多涉及硬件业务，因此主营业务收入主要是软件及运维服务收入。**10、公告显示公司拟变更会计师事务所，请问公司变更会所的具体原因是什么？**答：变更会计师事务所是公司管理层根据公司业务发展和未来审计的需要，经综合考虑后决定。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年10月31日 |