

长沙博为软件技术股份有限公司

2016 年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www.seeq.com.cn 或 www.seeq.cc）的年度报告全文。

1.2 没有董事、监事、高级管理人员对年度报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或存在异议。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

1.4 大信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告进行了审计，出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司联系方式：

信息披露事务负责人：谭璇

电话：0731-85555385

电子邮箱：2239443622@qq.com

办公地址：长沙高新开发区文轩路 27 号麓谷钰园 C4 栋 304 号

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元

	2016 年(末)	2015 年(末)	本年(末)比上年(末) 增减
总资产	11,925,426.00	14,260,155.55	-16.37%
归属于母公司股东的净资产	10,367,526.49	12,192,645.41	-14.97%

营业收入	7,080,851.46	5,779,930.32	22.51%
归属于母公司股东的净利润	-1,825,118.92	-525,229.67	-247.49%
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-3,887,574.95	-1,047,992.09	-270.95%
经营活动产生的现金流量净额	-3,831,642.30	1,768,644.09	-316.64%
加权平均净资产收益率	-16.96	-4.94	243.32%
基本每股收益（元/股）	-0.18	-0.05	260.00%
稀释每股收益（元/股）	-0.18	-0.05	260.00%
归属于母公司股东的每股净资产（元/股）	1.04	1.22	-17.21%

2.2 股本结构表

股份性质		期初		本期 变动	期末	
		数量	比例%		数量	比例%
无限售 条件股 份	无限售股份总数	-	-	-	-	-
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	-	-	-
	董事、监事、高管	-	-	-	-	-
	核心员工	-	-	-	-	-
有限售 条件股 份	有限售股份总数	10,000,000	100.00	-	10,000,000	100.00
	其中：控股股东、实际控制人	6,240,000	62.40	-	6,240,000	62.40
	董事、监事、高管	6,407,000	64.07	-	6,407,000	64.07
	核心员工	-	-	-	-	-
总股本		10,000,000	-	-	10,000,000	-
普通股股东人数		10				

2.3 前 10 名股东持股情况表

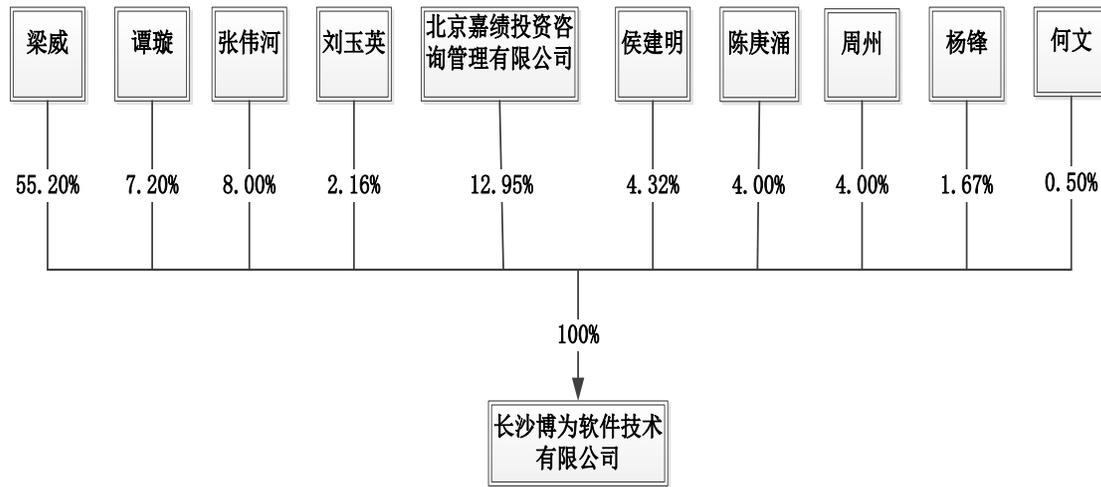
单位：股

序号	股东名称	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	梁威	5,520,000	0	5,520,000	55.20	5,520,000	0
2	嘉绩投资	1,295,000	0	1,295,000	12.95	1,295,000	0
3	张伟河	800,000	0	800,000	8.00	800,000	0
4	谭璇	720,000	0	720,000	7.20	720,000	0
5	侯建明	432,000	0	432,000	4.32	432,000	0
6	陈庚涌	400,000	0	400,000	4.00	400,000	0
7	周州	400,000	0	400,000	4.00	400,000	0
8	刘玉英	216,000	0	216,000	2.16	216,000	0
9	杨锋	167,000	0	167,000	1.67	167,000	0
10	何文	50,000	0	50,000	0.50	50,000	0
合计		10,000,000	0	10,000,000	100.00	10,000,000	0

前十名股东间相互关系说明：

公司控股股东梁威与谭璇系夫妻关系，梁威持有公司 55.20% 的股权，谭璇持有公司 7.20% 的股权，二人为公司共同实际控制人；除此以外，公司股东之间不存在关联关系。

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系



（三）、管理层讨论与分析

3.1 2016 年年度总体经营情况

2016 年公司实现营业收入 7,080,851.46 元，较上年同期上升了 1,300,921.14 元，报告期内，公司依托自身在行业内的积累，稳扎稳打进行生产经营，在 2016 年度实现了营业收入的稳步增长。

2016 年度公司净利润为-1,825,118.92 元，原因在于公司扩展的互联网业务板块，属于业务初期。且公司于期内成立了新业务拓展部，采取线上线下结合的方式拓展市场，同时扩充了研发人员。公司员工规模也在不断增加，截至 2016 年 12 月，公司员工人数达到 70 人，而上年同期公司员工仅有 50 人，所以员工薪酬等开支本年内大幅提高。以上综合原因导致公司产生了亏损的情况。

公司三维医学影像软件、病理影像信息传输处理软件获得医疗器械注册证。另外远程医疗解决方案以及医疗大数据建设和运营将为公司带来新的业务增长点。

3.2 竞争优势分析

（一）优势分析

（1）研发优势，独特的医院内部临床数据采集技术

公司一直专注于医疗信息化的研发。每年 10% 以上的收入投入到研发中。目前公司已获得发明专利授权 1 项，软件著作权 23 项，提出发明专利申请 27 项。并且影像 PACS 以及三维重建技术都获得了医疗器械许可证。是湖南唯一一家具备这项专利技术的本土企业。现在公司拥有两大核心技术包括三维核心算法、临床数据（包含影像）智能接入技术。这些技术都在业界属于先进水平。目前已经与省外多家企业进行此技术的接入商业合作。

目前所有的互联网医疗企业都在做轻问诊，因为无法突破众多厂家临床数据对接的壁垒。博为基于独有的临床数据采集技术，将互联网医疗推到了一个全新的层面。不需要“接

口”，不需要对方厂家配合，获取所有的，各个厂家的，各种医疗信息系统的临床数据，是所有同行都认为不可能的技术。博为基于多年的核心研发，已经实现，并且在数家医院成功部署实施，并基于此技术提出发明专利数十项！

博为大数据采集技术特点分析：

a、完全独立采集，不需要软件厂家参与，突破性地解决了采集中需要厂商提供数据接口的技术瓶颈；

b、能够进行实时数据采集，数据端到端的延迟仅在数秒之内；

c、兼容性超强，能够兼容 Windows 平台的几乎所有软件；

d、支持自动导入历史数据，目前已经在北京医院等成功实施，完成历史数据自动导入；

e、输出结构化数据，提供作为数据挖掘、大数据分析的基础数据；

f、自动建立数据间关联，实施周期短、简单、高效。

博为大数据采集技术与现有的传统数据接口技术的对比

以对接一家二级医院的 HIS、电子病历、PACS、LIS 等软件系统数据为例：

对比项目	传统数据接口技术	博为大数据采集技术
软件厂家接口开发费用	30—80 万元	0 元
实施周期	1 年以上	2—4 周
协调人员投入	软件厂家，各方数十人参与	仅需一名博为现场工程师

博为以突破性的大数据采集技术，并叠加大数据应用，大数据运营的层层迭代的商业模式，占据未来大数据时代的入口。

根据我们对于行业的调查，我们是目前行业内唯一一家具备此项数据采集技术的企业（可以在不需要任何软件厂家的配合下，独立采集获取任何 windows 平台软件的数据，并融合汇集为大数据分析应用平台），所以说目前具备非常好的独有技术优势，成本优势，和速度优势。

博为的目标是迅速以此独有技术为切入点，广泛与医疗行业内的产业链伙伴进行合作，构建医疗大数据平台，并开展基于医疗大数据平台的业务应用，通过依托各个行业的合作伙伴向其他领域的大数据采集和应用扩展。

博为软件的大数据业务发展规划>>>

业界医疗数据采集技术方案提供商>>>

国内重要的医疗数据运营方>>>

医疗产业链 B 端、C 端，互联网医疗，大数据运营方>>>

基于医疗健康大数据的人工智能辅助医疗，健康管理服务提供>>>

同时在物流、金融、政府等其他领域寻找行业合作伙伴提供大数据采集、应用解决方案。

(3) 公司在湖南地区有一定的市场知名度和美誉度

公司自 2009 年起从事医疗影像信息化系统业务，客户基础好，与当地政府、企事业单位等客户建立了较好的合作关系，凭借优质的服务以及优良的信誉得到客户的认可和信任，在当地具有一定的市场知名度和美誉度，尤其在湖南省内具有较大的影响力。

(4) 性价比较高的优势

三维医学影像软件属于医疗器械，需获得医疗器械注册证方能上市销售，我公司目前是国内少数几家获得医疗器械注册证的企业之一。

目前进口品牌的影像设备厂家虽然具有三维影像处理工作站，但其性价比低于博为软件的三维软件产品，且博为软件产品具备更佳的本土化需求满足能力，如定制化的诊断报告功能和影像业务流程管理功能，所以在设备经销商选择配置方案时会更具备优势；

在市场需求量较大的影像科三维 PACS 领域以及临床科室的三维影像重建领域，由于医院的影像设备一般都具备 DICOM 标准数据接口，所以即使医院的影像设备采购自各个设备厂家，博为软件的 PACS 系统都可以直接连通各个影像设备数据；博为软件拥有新一代的三维 PACS 技术，具备满足医院影像业务流程需求的定制研发能力。

(5) 产品覆盖客户广

截止目前已经几百余家客户使用了博为产品，覆盖全国多个省份，以及海外市场。

(二) 劣势分析：

(1) 资金实力相对薄弱

目前，公司主要依靠内部积累进行发展，融资能力有限、资金实力较弱的问题是公司发展的主要瓶颈。从长远看，公司完全依靠内部积累，将制约公司的业务拓展和对技术研发的投入以及承接大项目的能力，最终制约公司的进一步发展。

(2) 业务规模不大与同类上市公司相比，目前公司规模还有较大提升空间，随着近年来市场需求的快速增加，公司现有的开发能力、项目实施能力与管理能力都在进一步提高。

3.3、持续经营评价

4.3 与上年度财务报告相比，公司财务报表合并范围未发生变化。

适用 不适用

4.4 大信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

适用 不适用

长沙博为软件技术股份有限公司

董事会

2017年4月24日