

股票代码：300525

股票简称：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：2024-003

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	线上参与公司 2023 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 04 月 26 日（星期五）15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司 接待人员姓名	董事长 陈航 董事兼总经理 刘少华 副总经理兼财务总监 林宏 副总经理兼董事会秘书 林晓辉 独立董事 罗妙成
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、营收增长不多主要原因？</p> <p>答：投资者您好，2023 年公司处于提质增效的换挡阶段，从侧重收入的增长，转变为侧重提升收入的增长质量，即在努力提升盈利能力和盈利质量的基础上追求收入增长。同时，收入增长情况与公司业务发展阶段息息相关，新业务需要经过时间积淀才能形成新的增长曲线，因此新旧交替的换档期对收入增长造成影响。但短期的营收增速波动，并不影响公司业务成长趋势及公司对业务未来发展的信心。2024 年一季度，公司营业收入同比增长 15.73%。后续，公司将持续深耕主营业务、积极推进数电凭证、数据要素等新业务拓展，以更好的经营业绩回报广大投资者。感谢您的关注。</p>

2、尊敬的领导，拜读了公司年报，毛利率有 5 个点的提升，一季报毛利率也有不到 3 个点的提升，此外，现金流和应收指标都比较好，但是收入增速有所放缓。是不是我们对于低毛利的项目没有争取，同时对于可能产生坏账的项目也进行了舍弃。在确保收入质量的前提下，实现了收入相对趋缓的增长？未来，我们收入有可能重新恢复 20%甚至 30%以上的增长么？如果能，是什么在推动呢？可否详细讲解下，感谢！

答：投资者您好，公司努力提升盈利能力和盈利质量的基础上追求收入增长。公司在开展项目的过程中，更注重评估项目质量和款项回收，对于可能产生坏账的项目进行舍弃。未来，公司将持续深耕主营业务、积极推进新业务的有效拓展，争取在数电票、电子凭证、数据要素等创新业务实现突破，并形成公司新的增长曲线，以更好的经营业绩回报广大投资者。感谢您的关注。

3、请问电子凭证和公司前几年开始做的电子票据有什么区别？电子凭证全面铺开，会应用于哪些行业，可以举例说说吗？公司在这方面有什么优势？

答：投资者您好，公司电子凭证业务，涉及凭证包含了以会计司电子凭证会计标准改革为契机推动的九大类标准凭证及其他业务电子凭证，业务内容为各行业部门与单位提供电子凭证应用，涉及企事业单位与个人。相较于公司过往业务，其业务范畴及协同应用场景更广、参与方更多。公司业务开展将聚焦应用于医疗、高校、公检法、基金会等各级行政事业单位及国资国企行业领域。目前，公司具备全场景的连接客户能力、深度的凭证业务场景应用能力及完整的产品线，基于非税票据、预算管理一体化、数字采购等行业领先优势、原有业务已触达的 60 万家单位客户基础，将以 G 端优势为抓手实现上下游生态场景整体推进策略。感谢您的关

注。

4、看到 23 年的年报博思并购了昆明智合力兴，是不是后续云南省的预算一体化业务也会有博思全部接手？一体化深度承建的省市是不是由 11 家增加到了 12 家？24 年是不是还会有更多类似的机会？谢谢

答：投资者您好，包括云南省的一体化业务，公司已深度承建财政部及 11 个省市一体化核心业务系统，共计参与 19 个省级的预算管理一体化相关系统建设。未来，公司对智慧财政财务的业务发展充满信心，力争拓展未覆盖省份的市场。同时，公司将基于数字财政解决方案，深度经营预算管理一体化省份的业务，开展现有系统升级改造。其中重点为 2.0 规范全面覆盖、积极探索在“数据要素×”、“人工智能+”及区块链等方面业务应用，挖掘财政大数据应用、数字财政、监督监控、智能自动化（AI+RPA）等新商机；持续跟进财政部预算管理一体化业务规范、技术标准的修订工作，不断增强公司行业洞察力及行业影响力。感谢您的关注。

5、福建电子等多个大流通股东减持，公司是否受到影响？公司营收增速减缓，是否是大流动股东减持的原因之一？

答：投资者您好，股东减持对公司业绩并不会造成直接影响，股东减持是基于其自身资金需求，福建省电子信息集团目前已减持完毕，公司将继续扎实推进经营管理，持续促进公司业务高质量发展，以良好的经营业绩回报广大投资者。

6、公司对于股东的回报政策有何考虑？是否有分红或送股的计划？

答：投资者您好，为积极回报股东，公司 2023 年度利润分配预案为每 10 股派发现金股利人民币 1.50 元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本。公司 2023 年中期分

红加拟实施的 2023 年度分红，分红总额预计 1.35 亿元，占 2023 年归母净利润的 41.41%。此外，为加大投资者回报力度，提振投资者持股信心，公司董事会提请股东大会授权董事会决定公司 2024 年中期利润分配方案，授权董事会可以在满足公司资金需求的情况下，以不超过公司 2023 年归属于上市公司股东净利润的 30%进行现金分红，进一步完善分红决策机制。

7、据了解 yth2.0 相比于 1.0，请问这一块业务在单位侧的空间有多大；另外，公司提到商保服务业务量较大，请问这块的业务目前的确认的收入是什么量级，以及这块业务今年和后续的展望。谢谢..

答：投资者您好，智慧财政财务的单位侧业务方面，公司基于预算管理一体化改革，对周边业务和市场不断开拓，为单位侧提供丰富的财务管理、绩效管理、资产管理等产品及相关信息化建设服务。目前，我司会计核算产品已覆盖预算单位 17 余万家。商保业务方面，2023 年报告期内公司商保服务触达省份已达 27 个，并实现与 20 余家商保公司的业务合作应用，实现超千万收入。后续，公司将不断提升产品能力，推出更加多样化的产品，深化与头部商保公司多维度的合作，并积极探索大健康行业机会，发挥各类电子票证基于行业大模型基础下的数据要素价值作用，大幅度提升商保业务收入转化，深化医疗数据要素创新应用，力争在保险产品营销、设计等场景实现跨越式发展，并探索个人医疗服务场景。感谢您的关注。

8、请问按照股权激励计划，2024-2026 年预期净利润是 5.5 亿，7 亿，9 亿吗？公司如何确保以上业绩实现？增量收入和利润都来自哪里？

答：投资者您好，根据公司《2024 年限制性股票激励计划（草案）》，公司业绩考核目标为 2024 年-2026 年扣除非

经常性损益后归母净利润分别不低于 3.8 亿元、4.75 亿元、5.7 亿元。后续，公司将持续深耕主营业务、积极推进业务拓展，具体经营及业务拓展规划见公司于 2024 年 4 月 24 日披露的《2023 年年度报告》中“公司未来发展的展望”相关内容。

9、23 年致新没有完成业绩承诺，是因为有重大项目没有在 23 年确认收入，请问公司所说的重大项目有没有在 24 年一季度确实收入，体现在一季报收益中？谢谢！

答：投资者您好，博思致新将进一步梳理和优化业务协作流程，加强项目管理和风险控制，以确保未来的业务能够更加高效、顺畅地进行，同时，也将加强与相关客户的沟通与协作，从而在项目推进过程中更加精准地把握关键节点，促进后续年度能够较好实现承诺业绩。目前，部分重点项目有所延后，将根据具体项目进展情况，在往后的报告期确收。感谢您的关注。

10、你好，请问贵司 2023 年营收增速只有 6.51%，相比过去几年有明显增速减慢，具体是什么原因呢？未来几年营收这块如何展望？

答：投资者您好，2023 年公司处于提质增效的换挡阶段，从侧重收入的增长，转变为侧重提升收入的增长质量，即在努力提升盈利能力和盈利质量的基础上追求收入增长。同时，收入增长情况与公司业务发展阶段息息相关，新业务需要经过时间积淀才能形成新的增长曲线，因此新旧交替的换挡期对收入增长造成影响。但短期的营收增速波动，并不影响公司业务成长趋势及公司对业务未来发展的信心。2024 年一季度，公司营业收入同比增长 15.73%。后续，公司将持续深耕主营业务、积极推进数电凭证、数据要素等新业务拓展，以更好的经营业绩回报广大投资者。感谢您的关注。

11、公司在研发方面的投入情况如何？是否有新产品开

发或技术创新，以及这些创新如何转化为商业收益？

答：投资者您好，公司作为全国财政财务 IT 行业的领军企业，坚持以技术研发作为公司长期发展的原动力，公司顺应行业发展趋势，坚持技术创新与业务创新，对产品持续研发与更新迭代。2023 年度公司研发费用为 36,926.32 万元，占营业收入的 18.06%，比上年同期增长 6.65%。技术方面，公司积极进行人工智能、区块链等前沿科技研究，赋能业务发展，促进产品功能升级和智能优化。业务方面，公司积极开拓数电凭证、公务费用收缴及绿色建材采购等多个创新业务领域，为后续业务持续增长奠定基础，巩固行业领先地位。

12、公司与华为，腾讯都有合作，具体合作内容有哪些？是否该加强宣传？

答：投资者您好，公司一直保持开放的心态，综合市场情况及用户需求，积极探索和寻求与国内优秀企业的深入合作。腾讯作为公司重要股东及战略合作伙伴，双方通过发挥各自领域的资源优势，在数字票证、智慧城市、云计算、大数据、区块链、支付等领域进行了深入的业务合作，能够有效整合资源，增强企业核心竞争力。

13、请问应收账款和坏账情况，去年的应收账款收回来多少？3000 万坏账准备今年充回来了吗？

答：投资者您好，2023 年度，公司积极提升经营效率，控制各项成本，并通过一系列有效措施加强对应收账款的管理和催收工作，应收账款回款较好，计提的信用减值损失同比下降，进一步提升了公司的财务稳健性。

14、公司在行业竞争中处于什么地位？如何提高核心竞争力？

答：投资者您好，公司作为财政财务 IT 龙头企业，目前在财政电子票据及非税收入、财政预算管理一体化及数字

采购（货物与服务）领域行业领先，近年来公司在行政事业单位的财务领域也取得了快速的发展，具备总体领先的市场地位与竞争优势。未来，公司管理层将围绕既定的战略计划，扎实推进经营管理，持续促进公司业务高质量发展，具体经营及业务拓展规划见公司于 2024 年 4 月 24 日披露的《2023 年年度报告》中“公司未来发展的展望”相关内容。

15、公司在去年 12 月与今年 1 月分别在深圳与上海开展了大型业务战略交流会 这种形式很好，但是后续几个月就感觉戛然而止了，还是希望公司未来多一些这种形式的活动，谢谢

答：感谢您的建议，公司后续将适时举办投资者交流活动，我们亦欢迎投资者通过投资者热线、互动易、公司官方平台等渠道与公司互动，了解公司的经营情况和业务开展情况。

16、公司的数据要素业务最近拓展的如何，产生多少营收了？在哪些方面展开，数据要素会成为一个新的增长点吗？

答：投资者您好，公司基于对业务、客户需求的理解，紧抓行业发展机遇，借助国家政策东风，充分发挥在产品与业务创新上的优势，以及自身具备的数据要素企业特征，积极开展数据要素开发等创新性业务。在数字票证领域，公司构建并完善数据要素全生命周期服务，以票证、模型能力及业务聚合能力服务于各大商业保险企业，并面向市场推出多样化的产品形态，即依托自主研发的商保及医疗行为模型体系能力助力商保公司开展核保核赔等业务。相较传统模式，在大幅缩短业务周期的同时，提升了业务办理的全面性和准确性。同时在医院端与保险公司合作，开展医院端患者服务，提升患者服务体验感，提升服务及时性。公司商保服务触达省份已达 27 个，并实现与 20 余商保公司的业务合作应用，业务量上千万笔。在智慧财政财务领域，公司已承建财政部

	<p>及深度参与多个省财政大数据运行监测系统建设。公司把服务财政治理作为落脚点，以预算管理一体化数据为基础，选取重点领域热点问题开展财政运行监测，及时掌握全省（市）财政运行状况，剖析运行风险，对财力薄弱风险较高的地区重点关注，为财政决策妥善处置风险隐患提供数据支撑。</p> <p>17、能否介绍一下数电票现在拓展情况</p> <p>答：投资者您好，公司依托财政部电子会计凭证入账改革的发展机遇，通过自有产品“乐享协同平台”，在单位侧、企业侧市场推广数电凭证开具、场景分发、接收、使用、稽核、入账、归档等一体化协同综合解决方案与服务。公司已在 20 多个地区落地推广，实现超千万的营业收入。其中：在单位侧市场，公司基于财政电子票据全国推广经验和预算管理一体化、财务内控及政府采购等业务领域的领先地位，结合自身丰富的场景应用经验，发挥所具备的财务、业务协同的产品和技术优势，积极在医疗、教育、民生（包括水务，电，煤等）等行业开展业务，通过乐享应用服务实现综合票务服务、聚合支付、报销应用、商保理赔、公益救助、医保零星报销等功能，截止报告期末公司已累计开通服务单位数 3 万余家，注册用户超 1 亿，交易笔数超 100 亿，推动全社会会计无纸化、生态化发展，助力财务管理工作带来数字化、智能化的变革创新。在企业侧市场，公司积极在国资、国企及零售等领域推广方案，报告期内多个标杆性案例落地。感谢您的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 4 月 26 日</p>