

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：2026-001

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 2025 年度业绩说明会的全体投资者
时间	5 月 7 日 15:00-16:00
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、总经理 刘少华 董事会秘书、副总经理 林晓辉 财务负责人 林伟平 独立董事 潘琰
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、标杆案例内蒙古包头预算单位支出服务平台以及黑龙江行政事业单位内控一体化平台在全国业务推广进行的怎么样？</p> <p>答：投资者您好，公司打造的内蒙古包头市预算单位支出服务平台、黑龙江行政事业单位内控一体化平台等获财政部深度肯定，树立全国示范标杆，为其他省市提供了可复制、可推广的实施路径。公司电子凭证服务已覆盖中央、省、市、区县、街道五级应用，电子凭证平台已覆盖 12 个省（市/自治区），近百个市县区，服务近万家各级行政事业单位客户。感谢您的关注。</p> <p>2、AI+医疗的医疗数智财务解决方案全国已经落地 200 余家大型三甲综合医院，全国大概 1876 家三甲，加上三乙</p>

大概有 4100 多家，公司后续可落地的项目还会大幅增加，公司预计能有多大份额

答：投资者您好，公司将依托自身产品矩阵、客户资源、全国营销服务网络及深厚行业积淀等核心优势，以四川大学华西医院、上海瑞金医院等头部标杆项目为示范引领，持续复制成熟落地模式，积极扩大医疗数智财务解决方案的市场覆盖与服务版图。感谢您的关注。

3、公司对乐享智税市场空间有预期吗？

答：投资者您好，金税四期背景下，税收征管从“事后监管”向“事前预警+事中监控+事后分析”的全流程智能化管理转变，进入“以数治税”时代，税务数智化建设具备广阔的市场空间。公司将依托自身产品与技术核心优势，持续打造并落地更多行业标杆案例，完善高端市场商业闭环，同时验证公司产品在大型国企复杂架构下的全税种管理能力，进一步拓展优质客户群体，稳步提升市场份额。感谢您的关注。

4、公司这两年股价逆势下跌，19 年收盘价比现在还高，24 年公司也还搞了两次回购，这次下跌公司为何还不回购维护市值？管理层觉得现在这个股价还高估吗？

答：投资者您好，公司于 2026 年 4 月 28 日召开的董事会审议通过了《关于变更回购股份用途并注销暨减少公司注册资本、修订<公司章程>的议案》，基于对公司未来发展的信心及价值的认可，维护广大投资者利益，公司拟注销回购专用证券账户中已回购的 6,817,900 股公司股份，进一步提升每股收益水平，切实提高公司股东的投资回报率。公司将资金聚焦于人工智能、电子凭证等核心领域研发投入及主营业务开支，提升公司核心竞争力及抗风险能力，关于后续回购计划将结合自身经营情况与整体环境审慎决定，如有相关计划，公司将根据相关规定履行信息披露义务。

5、持有博思 5 年以上的小股东 1.公司多年进行组织效能提升和人员优化，但还差于同行中科江南的效率 50%以上！公司 23 年创造的最好人均利润不足 6 万，25 年人均利润只剩约 3 万，而同行中科 23 年人均利润高达 20 万，25 年也有 8 万，博思只有同行中科江南的 $\frac{3}{8}=37.5\%$ ，号称业内标杆企业的博思，人均利润预计啥时能达到中科江南的最差水平人均利润 8 万？ 2.同行中科江南 23 年有 1556 人，25 年人员优化到 1218 人，优化 20%左右；博思人员 26 年有进一步优化，未来有希望达到约 3000 人吗？ 3.25 年 9 部门联合发布的全面推广的电子凭证，当前是什么进展？预计 27 年完成升级，公司预计从中能获得多少营收？ 4.要求 26 年部署完成的电子票据跨省报销业务，公司已经获得了多少营收，全面部署完成预计获得多少营收？利润率能达到 25%吗？ 5.博思数采 25 年营收 4.4 亿，利润不足 0.18 亿，24 年营收 4.52 亿，利润 0.64 亿，为何 25 年利润下降离谱？数采未来的营收增长前景？ 6.华东和华北地区营业收入下降 20%那么大的原因？下一步规划？ 7.营业收入下降 6.4%的情况下，管理费用逆势大涨 7%，这是怎样的规划

答：投资者您好，感谢你多年来对公司的支持与关注。

（1）各厂商业务涉及细分领域和经营模式不尽相同。公司会把经营效率作为工作重点，完善考核与激励机制，加强员工的工作计划管理以及质量监督评价管理，通过 AI 工具赋能公司降本增效，努力提升公司人均利润。（2）公司将持续推进人员优化与组织效能提升，推动全员 AI 能力建设和内部管理数智化，通过引入 AI 编程等智能工具，有效提升研发人员工作效率，加快产品迭代节奏，形成良好的降本增效成果。具体员工人数情况请以公司公告为准。（3）目前已进入电子凭证会计数据标准全面推广阶段。2025 年度，公司电子凭证及智能业财协同收入达 2.34 亿元。未来，公

司将紧抓行业发展机遇，推动产品在更多地区与行业的应用布局，稳步提升电子凭证业务对公司营收的贡献度。（4）公司作为财政票据管理领域的核心软件服务商，积极响应财政电子票据社会化应用改革，深度参与跨省报销业务推广。2025年，公司有力支撑了财政部及第一批、第二批共11个试点省市的跨省报销工作，助力试点地区业务成功落地。相关业务进展情况请以公司后续公告为准。（5）数采受市场环境、客户预算收紧影响，叠加新拓展业务处在前期投入阶段，对当期利润形成一定拖累。未来，公司依托自身长期深耕政府采购监管、交易、服务一体化平台形成的客户基础、运行经验等，通过人工智能与业务全流程的深度融合，推动采购业务由电子化向智能化、由流程在线向规则驱动和风险预警升级，加速公司的采购数智化产品在更多区域落地推广，助力营收实现高质量增长。（6）在华东、华北地区中，数字乡村、智慧财政等业务受市场环境变化、客户预算收紧影响，部分大项目的验收环节有所延迟，当期无法确收，造成与去年同期相比收入增速有所下降。公司后续将积极推进这些项目的验收。（7）公司在收缩合并投入产出比低的业务单元、推进组织架构调整与人员结构优化的过程中，会产生一定的离职补偿，叠加产业园转固后折旧的增加，影响了公司整体的管理费用。后续公司将实行得当的降本增效管理方针，合理管控管理费用水平。

6、8. 贵司对应收账款的追讨效果不佳，坏账计提高达9千万，对26年的应收账款的追讨策略是什么？ **9. 公司年均利润如此微薄，为何还要建耗资如此高昂的人工智能产业园？ - 累计投入约6.24亿元，项目整体进度达64.01%（截至2026年4月）。年均利润高达一千亿的拼多多公司，都还没有建设自有大厦，公司是否好大喜功，有些冒进？** **10. 坤元大模型对博思软件产品的提升有多大助力？能不能代**

替一部分运维人员？

答：投资者您好，就您的问题回答如下：（1）公司将高度重视应收账款管理，通过强化客户信用评估、完善合同条款、加强项目过程管控、建立专项催收机制等措施，积极防范与化解坏账风险。（2）博思人工智能产业园的建设，主要立足长期战略发展考量，满足未来公司发展对经营场地的需求，同时公司将依托产业园区良好的工作生活环境吸引更多高素质人才、优秀高校毕业生到公司工作，为公司未来的经营发展提供必要的保障。（3）公司研发的具有丰富财税知识和高价值思维分析推理能力的垂类大模型“坤元万象大模型”，已在医疗、财政财务、企业智能税务管理等多业务条线、多场景落地，有效地解决客户面临的难点、痛点，提升客户数智化水平。此外，公司依托大模型能力赋能内部管理与服务交付，持续优化运维流程，有力提升了IT运维、客户现场实施运维人员的整体人效。感谢您的关注。

7、数采项目在全国已经落地二十个左右省市，AI+采购怎么才落地深圳，内蒙古，黑龙江和福建，其他地方会有落地可能吗

答：投资者您好，在数字采购领域，公司锚定智能监管、智能交易、智能采购人服务三大核心方向，推出框采智能辅助评审、项目采购智能辅助评审、采购文件合规性检查、违法违规线索智能审查、智能问答等产品，并相继落地深圳、内蒙古、黑龙江、福建等地项目。后续，公司将积极把握人工智能发展机遇，依托自研“阳光公采大模型”和多年积累的行业数据库，加大市场拓展力度，扩大AI+采购的服务范围。感谢您的关注。

8、公司今年各项计提了快1.4个亿利润，公司预计后续还会再大幅计提吗？还是只是这一次性影响？

答：投资者您好，公司严格按照《企业会计准则》的要

求进行减值测试并审慎计提减值准备。后续，公司将高度重视应收账款管理，通过强化客户信用评估、完善合同条款、加强项目过程管控、建立专项催收机制等措施，积极防范与化解坏账风险。感谢您的关注。

9、是什么原因造成了华东和华北两个地区营收双下滑？

答：投资者您好，在华东、华北地区中，数字乡村、智慧财政等业务受市场环境变化、客户预算收紧影响，部分大项目的验收环节有所延迟，当期无法确收，造成与去年同期相比收入增速有所下降。感谢您的关注。

10、公司是否可以将 AI 相关的收入进行单独披露，中小投资者希望看到公司在 AI 方面的真实进展

答：投资者您好，感谢您提出的宝贵建议。公司将结合经营发展实际情况、行业发展特征及披露要求综合统筹考量。

11、博思数采营收没怎么变化，净利润为啥大跌百分七十多？

答：投资者您好，数采受市场环境、客户预算收紧影响，叠加新拓展业务处在前期投入阶段，对当期利润形成一定拖累。未来，公司依托自身长期深耕政府采购监管、交易、服务一体化平台形成的客户基础、运行经验等，通过人工智能与业务全流程的深度融合，推动采购业务由电子化向智能化、由流程在线向规则驱动和风险预警升级，加速公司的采购数智化产品在更多区域落地推广，助力营收实现高质量增长。感谢您的关注。

12、关于 AI 业务兑现：公司近两年持续强调 AI、大模型、电子凭证和智能业财协同，但目前财报中尚未看到 AI 业务对收入和利润形成明确拉动。请问公司 2025 年 AI 相关产品实际贡献了多少收入？其中有多少是新增收入，多少只

是原有项目的包装升级？2026年AI业务是否有明确订单、收入和毛利目标？

答：投资者您好，2025年，公司AI相关业务已有规模化落地并形成了一定的收入。例如，在“AI+医疗”场景中，医疗数智财务解决方案已服务全国多个大型三甲综合医院，标杆场景已成功落地200余家，辐射全国20余个地区。在“AI+财政”场景中，博智星助力财政和单位智能应用升级，系列产品已推进上海、山西、陕西、河北、甘肃、吉林、黑龙江等多省案例应用，深度赋能客户降本增效、智能决策。在“AI+采购”场景中，已落地深圳、内蒙古、黑龙江、福建等。公司现阶段在人工智能领域研发投入较大，短期对利润尚未形成正向贡献，后续随着AI相关产品逐步实现规模化落地与商业化推广，有望持续带动经营效益改善，对公司利润形成稳步正向拉动。感谢您的关注。

13、提议公司进行股份回购：同行新点软件的业绩还是亏损的，远不如博思软件，但市值和博思软件相当，为啥呢？其中一个重要原因博思源源不断的减持，严重打击市场信心，新点软件公司货币资金自有6亿多，远不如博思软件的12亿多，但公司在今年4月份宣布了5千万到1个亿回购，博思有两倍的货币资金，有能力也应该进行股份回购，提振市场信心。

答：投资者您好，感谢您的建议。若有回购等相关事项，公司将按相关法律法规履行信息披露义务。感谢您的关注。

14、关于博思致新业绩承诺未达标：博思致新2023—2025年累计业绩承诺未完成，并触发1727.40万元补偿。请问当初收购时对客户预算、验收周期和盈利能力的判断是否过于乐观？公司后续如何追责投前评估和投后管理责任？类似并购资产未来是否还存在继续拖累利润或商誉减值的风险？

	<p>答：投资者您好，公司收购博思致新时为保护上市公司利益，与交易对方签署了严格的对赌条款，相关业绩承诺是基于当时的市场环境及发展预期所设置，现因受整体市场环境变化、客户预算收紧等客观因素影响，博思致新未能完成承诺业绩。公司将严格执行协议约定，确保公司权益不受损害并顺利获得业绩补偿。此外，公司同时聘请评估机构对致新进行了评估，其截至 2025 年底的估值较收购时未发生减值，博思致新仍具备较好的盈利能力及发展前景。因收购时，博思致新已是公司控股子公司，不存在商誉减值问题。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 5 月 7 日