

博思软件 (300525) 2018年年度董事会经营评述内容如下 :

一、概述. 2018年,在公司董事会领导下,各经营团队按照年初制定的经营目标,以行业政策变动为导向,以公司主营业务稳步发展为前提,带领团队成员积极开拓业务,推动各项业务开展。2018年,公司实现营业收入55,859.47万元,同比增长80.26%; 归属于上市公司股东的净利润8,534.92万元,同比增长56.07%。报告期内,公司贯彻既定发展战略方针,努力落实经营目标,业绩增长的主要原因有:报告期内,在财政票据电子化及非税收入收缴电子化领域,公司保持行业领先地位,业务规模持续扩张;在政府财政财务业务、智慧城市、公共采购等领域,经过前期的培育,2018年度市场有较大突破;此外,公司并购合并报表范围增加以及前期收购的行业内公司如内蒙古金财信息技术有限公司等与公司业务产生较好协同,收入规模不断增大,综上导致以上财务指标与去年同期相比有较大增长。

回顾2018年,公司在完成经营目标的同时,主要开展了以下几个方面的工作:

(1)持续业务拓展,收入增速明显. 报告期内,凭借前期布局及政策东风,财政票据、政府非税收入收缴电子化业务蓬勃发展,2018年新拓展四川、天津、山东、湖北、贵州、海南、宁波等省市的电子票据业务,非税收入收缴电子化和电子缴款业务也不断拓展到新的省份;智慧城市业务继福州福码系统后,在莆田、泉州、齐齐哈尔、上饶等地也上线了相关产品;财政核心业务一体化取得重大突破,成功中标天津市本级、陕西全省集中一体化系统;公共采购业务也取得重大进展,报告期内公司通过加强自身能力和收购优质企业并举的措施,全面启动公共采购布局,形成了满足政府、高校、国企、军队采购的完整的产品体系,并为财政部、国务院机关事务管理局以及陕西、山东、北京、广东、福建等十余省提供服务。从销售区域上看,原有的优势区域如福建、北京、黑龙江等收入持续增长;近两年开拓的地区如四川、陕西、贵州、天津等经业务深耕,收入与去年相比呈大幅增长,另外,通过行业内并购与业务整合,内蒙古、吉林、广东等也带来较大收入。(2)加强研发投入,提高创新实力. 报告期内,公司研发费用为8,656.22万元,占营业收入的15.50%,比去年同期增长77.91%。作为财政部财政票据管理系统和非税收入管理系统的软件开发与服务企业,公司积极增加研发投入研究电子票据和收缴电子化产品,并结合"互联网+政务"的政府治理需求,扩充互联网缴费、智慧城市领域产品的研发。同时在国家积极推进财政信息化系统化、各省市着眼电子化采购变革的环境下,公司积极布局财政财务业务及公共采购业务,加大产品研发投入,扩充研发人员团队,提高创新实力。

(3)收购同行业企业,扩大业务规模. 根据公司发展战略,为了早日实现成为全国领先的政府+互联网服务提供商的目标,除公司内生式增长外,外延式并购也是重要途径之一。报告期内,公司围绕主营业务积极寻找并购标的,收购了广东瑞联、吉林金财、成都思必得、阳光公采等多家同行业优质企业,上述收购不仅拓展了公司区域销售能力,而且极大丰富了公司的产品线,为实施公司发展战略,完善公司市场布局,提升公司整体竞争力和盈利能力创造了有力条件。(4)策划再融资方案,助力公司发展. 为了适应产业发展趋势,实现公司发展战略,报告期内,公司推出非公开发行A股股票预案,拟非公开发行A股股票数量不超过2,500万股,募集资金总额不超过44,999.88万元,用于建

设财政电子票据应用、政府采购平台、智慧城市电子缴款平台、财政与公共服务大数据应用平台等项目,上述项目的实施有助于实现公司战略布局,进一步提升公司的盈利能力和竞争力。公司本次非公开发行股票事项尚需获得中国证监会核准。

(5)完成董监高换届,健全完善公司治理结构. 报告期内,公司第二届董事会、监事会及公司高管任期届满,2018年7月2日,公司召开临时股东大会,按照法律规范和章程规定选举产生了第三届董事会、监事会成员,同日,公司董事会选举产生了第三届董事会战略、审计、提名、薪酬与考核四个委员会成员以及第三届董事会董事长,聘任了公司高管;第三届监事会选举产生了新一届监事会主席,顺利完成了董监高的换届工作,健全完善了公司的法人治理结构。(6)加强人才建设,实现共同发展. 公司始终把人才队伍建设作为企业发展的核心。上市以来,公司不断引入中高端人才,加强研发和管理力量,进一步优化升级了人力资源结构。报告期内,公司通过企业文化建设、加强人才培养和完善绩效激励机制进行人才建设。企业文化方面,公司加强"客户第一,利他思维,持续进取,同创共享"核心价值观的宣导,用共同的目标和一致的价值观提升员工的认同感和使命感;人才培养方面,公司进一步完善了人才培养体系,以培养优秀人才、提升内部孵化能力为目的,开展了未来合伙人培养计划;绩效激励方面,优化了绩效激励机制,通过更科学清晰的目标设置和薪酬、股权等激励策略来激发员工动力。(7)持续推出激励计划,共谋未来发展. 为充分调动公司员工的积极性,有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起,上市后,公司积极研究股权激励策略,继2017年度公司推出限制性股票激励计划、员工持股计划后,本报告期内,公司推出并实施了股票期权激励计划,向408名激励对象授予股票期权594.306万股,授予日为2018年9月28日,每股授予价格为21.06元/股。公司通过逐步完善激励制度,增强团队稳定性,不断提升公司盈利能力。(8)调整组织架构,适应业务布局. 为适应公司业务快速发展,进一步完善公司治理结构,提高公司运营效率,增强公司抗风险能力及持续盈利能力,报告期内公司结合未来长远发展的规划,对公司现行的组织架构进行调整,使得调整后的组织架构更为有效支撑公司业务发展。

(9)实施利润分配,共享经营成果. 为积极回报股东、优化公司股本结构,与所有股东分享公司发展的经营成果,公司2017年度利润分配方案为向全体股东每10股派发现金股利人民币2.10元(含税),合计派发现金股利人民币15,126,720.00元(含税),同时向全体股东以资本公积每10股转增8股。上述利润分配方案已于2018年5月25日实施完毕。(10)注重信息披露质量,加强投资者关系管理. 报告期内,公司认真履行信息披露义务,共披露267个文件,确保信息披露的真实、准确、完整、及时和公平。同时,公司高度重视投资者关系管理工作,为了加强与投资者的沟通交流,进一步加深投资者对公司的了解和认同,促进双方之间建立长期、稳定的良性互动关系,报告期内,通过路演及投资者调研,共接待参与活动的投资者111人。公司董事长及经营管理团队积极分享公司战略和业务,让市场各方对公司有了更清晰的认识。

二、核心竞争力分析. 1、行业经验优势. 公司长期专注于财政信息化领域,积累了多年的财政信息化经验,深入领会国家有关财政票据电子化管理改革、财政电子票据管理及政府非税收入管理的制度要求和政策导向,切实把握各级政府财政票据管理和非

税收管理的特点和需求,提供贴近客户实际应用的软件产品和个性化服务,能够实现财政票据管理及非税收入管理与软件信息技术的深度融合。同时在国家积极推进财政信息化系统化、各省市着眼电子化采购变革的背景下,公司凭借多年政府服务的经验积淀,利用已占领的业务资源优势,能够快速进入市场,推进财政财务业务及公共采购业务。

2、客户资源优势. 经过10多年的发展和积累,公司的客户涵盖了多个省、自治区、直辖市的国家机构、卫生教育部门、群众团体和社会团体等;公司客户群整体质量优良,结构合理,同时公司始终强调品牌建设,重视客户需求,技术支持和服务到位,客户满意度和忠诚度较高,客户对公司各类产品形成了较强的黏性。数量较大且不断增长的优质客户未来产品的后续服务和更新换代可为公司带来可期的业绩增长。

3、产品优势. 公司从设立之初就专注于财政信息化领域,公司创始人有二十多年的财政信息化经验积累。公司管理团队掌握财政管理流程和关键环节、深谙财政管理的重点和难点,在产品开发中始终贯彻科技加管理的产品理念;公司设立不久就抓住财政部门加强非税收入管理的契机,迅速开发出功能齐全、适应性强、具有前瞻性和良好兼容性的非税收入管理软件产品;并在建立先发优势基础上,不断打破自我束缚,推陈出新,自主对产品更新换代,引领行业应用模式。同时公司在对原有产品不断更新延伸的基础上,也通过收购同行业优质企业,整合各自产品优点,完善公司产品结构,丰富产品线,为客户提供更优更全的产品,提升公司产品竞争力。

4、核心技术优势. 公司自成立以来,不断完善创新机制,培育创新文化和技术优势,构建创新型企业。公司通过持续的投入和研发,逐渐形成了以云计算、大数据为核心技术的"互联网+政务服务"产品平台与解决方案,包括互联网云化微服务架构平台、分布式GRP应用平台、财政电子票据云平台、智慧城市大数据基础平台、电子缴费公共服务平台以及智能移动端开票等核心技术。

5、团队与人才优势. 公司经过10多年的发展和积累,已形成了富有行业经验、凝聚力强且分工合理的核心管理团队及拥有较高技术水平的优秀研发与技术团队。公司核心团队是国内最早进入财政票据电子化和非税收入管理信息化应用软件领域的专业团队之一,战略目标一致,凝聚力强,行业理解深刻,专业优势互补。核心团队成員均具有10年以上的行业经验,分别在研发、销售和运营等重要管理岗位担任领导职务,分工明确,结构合理。同时,公司聚集了一批具有丰富经验的行业解决方案专家、软件工程技术人员以及具有较高技术水平的工程实施队伍,拥有福州、北京、上海三个研发中心,为公司的研发和技术服务提供有力的支撑。雄厚的技术人才资源是公司快速发展的基础。

6、营销和服务网络优势. 目前,公司在福建、黑龙江、北京、云南、广西、重庆、新疆、西藏、安徽、甘肃、青海、吉林、内蒙古、广东等省、自治区、直辖市建立了营销网络,配备了销售人员,与客户保持持续、经常性的联系,能及时、有效地对客户的需求及采购信息做出反应,把握产品营销机会。对于软件企业来说,服务在软件产品的销售链条上有着更重要的作用,软件企业提供的服务实际上是产品的一部分,服务的质量直接影响到客户对产品的体验。目前,公司已初步建立了以全国运维中心、区域中心、市级运维网点构成的三级服务架构,能够为全国用户提供持续、及时、高效的售前咨询、实施和售后运维服务。反应灵敏的营销机制和完善的服务网络,为公司业务发展提供有力的竞争优势。

三、公司未来发展的展望. 1、行业发展情况. 根据《国民经济行业分类》,公司属于软件和信息技术服务业。国家工信部《软件和信息技术服务业发展规划(2016-2020年)》提出,到2020年,软件和信息技术服务业业务收入突破8万亿元,年均增长13%以上。信息安全产品收入达到2000亿元,年均增长20%以上。软件出口超过680亿美元。软件从业人员达到900万人。在"十三五"时期,以数据为驱动的"软件定义"成为软件和信息技术服务业发展的突出特征。软件和信息技术服务业加快向网络化、平台化、服务化、智能化、生态化演进。根据国家工信部发布的《2018年全国软件和信息技术服务业主要指标快报表》,2018年我国软件和信息技术服务业继续呈现稳中向好运行态势,收入和效益同步增长,出口也比去年同期稍有增加,吸纳就业人数平稳增加,创新能力不断提升。2018年,全国软件和信息技术服务业完成软件业务收入6.31万亿元,比上年增长14.2%。在公司财政票据、政府非税收入及其延伸业务领域,财政部门根据国务院推进"互联网+政务服务"工作总体部署,按照财政部金财工程建设统一规划,充分运用现代信息技术,创新财政票据监管模式,积极推进财政电子票据管理改革,逐步建立科学规范的新型财政票据监管体系。2018年11月,财政部发布了《关于全面推开财政电子票据管理改革的通知》(财综〔2018〕62号),该文件指出:为深化"放管服"改革部署,贯彻"互联网+政务服务"要求,保障个人所得税改革顺利实施,提升财政票据监管效能,决定全面推开财政电子票据管理改革。公司将承借财政电子票据政策东风,加快公司财政电子票据相关产品的推广,特别是加强医疗电子票据产品的推广力度,进一步扩大市场占有率;另外公司将充分挖掘原有客户的业务应用深度,提升客户满意度。在公司财政票据、政府非税收入延伸业务领域,随着数字经济已经成为我国社会经济发展的重要力量,智慧城市建设也在"互联网+"的助力下,落地成型并快速发展。党的十九大报告提出的"数字中国"和"智慧社会",为新型智慧城市建设指明了发展方向。在一系列政策红利及信息技术支持下,我国智慧城市建设已呈现出良好的发展态势。公司将发挥电子缴费平台优势及福州市打造的一码通行案例优势,加大推广力度,扩大智慧城市建设业务覆盖地区。在财政财务业务领域,随着新一代移动通信、云计算、大数据等信息技术新应用不断涌现,全球经济社会正加速进入信息时代,信息技术的应用已渗透到现代国家治理的方方面面。深化财税体制改革,创新预算管理制度,科学履行宏观调控职能,夯实现代国家治理的财政管理基础等,都迫切需要强大信息化系统作为支撑。在此背景下,各个地区政府单位也在积极贯彻落实财政部全国信息化要求,加快推进全国财政信息化系统化发展。公司也将抓住发展机遇,利用先前市场地位,加强投入,扩大优势,成为行业内主流厂商。在公共采购领域,随着互联网、大数据、云计算等信息技术快速发展以及应用日趋成熟,公共采购全流程电子化已成为必然趋势。目前各级政府正在深化政府采购制度改革,大力发展电子化采购,建设政府采购电子卖场,提高政府采购效率和透明度。与此同时,政府将搭建政府采购电子化交易平台作为深化政府采购制度改革的重要抓手,以大数据为依托,打造集网上交易、网上监管和网上服务于一体的政府采购电子化交易平台,实现有效节约财政资金、预防腐败等目标。除了政府采购,各高校、国企、军队等领域的采购业务也将全面实现电子化。2、公司发展战略. 公司现阶段的总体战略是:秉承"专注科技与创新,更好服务于社会公众"的使命,专注于财政信息化领域,并

扩展其他政务服务领域、行业市场,同时紧紧把握当今技术趋势,不断向互联网、大数据应用和服务转型,成为全国领先的政府+互联网服务提供商,同时大力布局财政票据、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,实现公司业务从G端向B端、C端拓展。

3、2019年公司经营计划. 2019年,公司将围绕上述发展战略,继续以客户为中心,以研发为驱动,以人才为根本,开展主要经营管理工作:

(1)业务拓展. 公司将持续专注于财政信息化领域,并扩展其他政务服务领域。公司将借助互联网+政务、财政电子票据、非税收缴电子化管理政策东风,进一步推广电子票据的应用,积极争取未上线电子票据省份的业务,加快推动已经上线电子票据省份的深度应用,同时挖掘教育、交通、医疗、公安等行业电子票据的深度应用。在智慧城市、财政财务领域,运用先前市场地位,加强投入,不断扩大优势,争取成为该业务领域主流厂商;公司将加大公共采购领域的投入,完善产品结构,拓展更多省级政府采购市场,并进一步开拓更多央企、大型国企、高校的采购市场,并在供应商服务方面有进一步的提升。

(2)产品研发. 公司将持续加大研发投入,结合行业相关技术的发展动态和趋势,以及客户需求的变化,对公司已有产品进行持续的技术升级和改造,不断完善产品功能,为客户提供更多增值服务,进一步拓展主营业务行业应用的深度和广度;同时根据当前财政信息化互联网化的发展趋势,积极研发财政信息化互联网产品。在财政票据领域,将进一步加强财政电子票据行业版(如医疗等)产品的研发,并加强电子票据云平台产品建设、完善,积极为电子票据的社会化应用提供技术服务;在财政财务领域,基于互联网云化微服务架构和国产化数据库,加大产品创新,完善产品结构,引领行业新应用模式;在公共采购领域,除进一步打造完善公共采购领域全面解决方案外,进一步推动政府采购融资信息服务平台建设。

(3)人力资源. 公司始终把人才选拔、培养作为工作的重中之重,是公司高速发展的保障。上市以来,公司引入了大量人才,健全优化了人力资源结构。2019年度公司将继续从人才培养和激励机制两方面来完善公司人才建设。公司将探讨激励制度的完善及创新,建立合理的绩效奖励制度、公平的竞争晋升机制,提升员工积极性,优化员工结构。此外,将加强培训体系建设,提供全面、完善的培训计划,提升员工业务能力。

(4)内部管理. 随着近年来子公司数量的增加,公司规模不断扩大,对内部管理的要求更高。公司将进一步梳理内部管理流程,建立健全各项制度,整合资源共享,提升经营管理效率,确保企业监督控制工作的有效执行,进一步保证企业经营活动的顺利进行。

(5)资本运作. 公司根据发展战略,围绕自身核心业务,在时机较为成熟的前提下,将继续充分利用自身优势和资本市场平台,采用兼并收购等多种方式扩张,并有效整合资源、提高运营效率,增强企业核心竞争力。此外,公司通过再融资募集资金,如通过证监会审核后,公司将加快募投项目建设,及早实现经济效益,并进一步提升公司的竞争能力,提高公司的盈利水平。

4、可能面临的风险及应对措施. (1)市场竞争风险. 凭借对行业发展趋势的深刻理解和多年积累的技术与行业经验,公司抓住国家推动财政票据电子化管理改革及加强非税收入管理的契机,研发出财政票据电子化管理软件和非税收入收缴管理系统、非税收入政策管理系统等领先产品,并迅速占领了较大的市场份额,而随着该细分市场领域的市场环境逐步成熟,市场规模不断扩大,将吸引越来越多的软件企业进入,市场竞争更加激烈。新竞争者的进入,可能带来产品和服务价格的下滑、产品更新换代加快

、市场份额难以保持的风险。公司将面临国内大型软件企业和国外软件企业的竞争,这可能对公司的产品和服务的价格、市场份额等产生不利影响。公司首先持续不断打造与提升公司的产品力、渠道力、品牌力、服务力等核心竞争力,保持并巩固原有行业优势的同时,对公司已有产品进行持续的技术升级和改造,不断完善产品功能,加大投入以开拓自身电子政务领域的市场地位。(2)政策风险. 国家历来高度重视软件行业的发展,将软件行业列为国家战略性产业,陆续颁布了一系列法律法规和支持政策,在软件行业的研发投入、税收优惠、知识产权和人才建设等方面出台了全面的扶持政策,为软件行业发展建立了良好的政策环境。公司所属软件行业,同时是高新技术企业,根据相关税收政策,在增值税方面销售自行开发生产的软件产品,按17%税率征收增值税后,对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策;在企业所得税方面减按15%的税率征收企业所得税。未来如果国家关于支持软件行业及高新技术企业发展的税收优惠政策发生变化,可能导致公司无法享受相关税收优惠政策,将对公司经营业绩造成一定影响。另公司软件产品主要应用于在财政票据、政府非税收入和政府采购等领域,如果以上领域涉及的政府管理政策发生变动,可能会对行业内企业及本公司的经营活动产生一定影响。公司将加强政策风险管理能力,充分分析政策和市场机会,加大市场开发力度,促进主营业务持续健康发展。

(3)技术开发、产品升级风险. 软件开发属于技术密集型产业,公司产品技术开发所依赖的操作系统、中间件、开发工具等更新换代速度快。如果相关技术发生重大变革,将影响公司产品技术开发进程。公司产品主要服务于电子政务领域,该领域对信息安全性、保密性要求程度较高,日常业务数据处理量大,因而对所应用的软件不断提出更高、更新的要求,如果公司不能准确把握技术、产品及市场发展的趋势,研发出符合市场需求的新产品;或者公司对产品和市场需求的把握出现偏差、不能及时调整技术和产品方向,将可能使公司丧失技术和市场的领先地位。软件产品较为复杂,任何软件公司可能都无法完全杜绝所开发软件的错误和缺陷。如果公司开发的软件存在缺陷或错误,将导致用户的日常业务开展,甚至非税收入的征收管理受到不利影响。

为修正产品已发生的错误或因客户提起的索赔请求而进行的申辩,将额外增加公司的成本费用、并影响公司的市场信誉及行业地位。公司将技术研发与市场开拓相结合,对市场需求及趋势进行分析以确立研发方向,加强产品立项评估管理;产品研发过程中把握进度,严格把控风险,努力保障研发的产品成功率;同时大力开展自主核心技术的研发,以保持公司技术优势。(4)信息安全风险. 公司提供软件产品的研发、销售与服务,公司产品的各类应用系统及其赖以运行的基础网络、处理的数据和信息,由于其可能存在的软硬件缺陷、系统集成缺陷等,以及信息安全管理、人员管理中潜在的薄弱环节,而导致的不同程度的安全风险。尽管公司历来注重信息安全风险的防范,每年都投入较大金额对信息安全进行研究并实施防范措施,但由于信息系统本身固有的安全特点,公司产品的应用仍存在不可预测的信息安全风险,一旦发生大的信息安全事故,可能在一定期间导致业务系统瘫痪,客户数据泄密或资金流向错误,从而对公司的经营造成影响。公司将不断提高产品的安全性和稳定性,同时加强信息安全管理,完善人员管理制度。(5)管理风险. 随着近年来公司通过收购、设立、参股等方式导致公司经营规模的进一步扩大以及子公司数量的逐步增加,这对公司经营决策、组

织管理和风险控制能力提出更高的要求。为进一步满足公司发展需求,提升公司管理水平,公司将在运营管理、技术研发、市场开拓、人才引进、内部控制等方面采取具体应对措施,加强集团化管控,并在财务、人力等管理关键点加强跟踪机制,确保公司战略一致性,降低公司因规模迅速扩张引致的经营管理风险。

(6)核心技术泄露、核心技术人员流失的风险. 拥有核心技术与核心技术人员是公司在行业中能够保持竞争优势的主要原因之一。目前,公司拥有包括"博思财政票据电子化改革管理系统V1.0"、"博思票据电子化软件WEB版V1.0"、"BS非税收入收缴管理信息系统V1.0"及"博思公共缴费平台管理系统V2.0"等多项计算机软件著作权,均属于公司的核心技术。核心技术与核心技术人员是公司发展的基础,因此计算机软件著作权被侵权、核心技术人员流失都会对公司生产经营造成较大负面影响,故公司存在核心技术泄露以及核心技术人员流失的风险。公司将已经成型的技术进行知识产权保护申请,通过法律手段保证公司核心技术;针对核心技术人员流失的风险,公司重视人才的培养和吸纳,不断地储备和壮大公司的人才队伍,通过员工激励措施,稳定核心人员与公司的服务关系,防范核心人员流失的风险。

(7)新业务、新领域开拓风险. 公司上市后,在稳定现有主营业务的基础上将充分利用资本市场的优势与资源,通过内部业务创新与外部战略并购的方式推进公司的业务发展,这是公司迅速发展做大做强的必经之路。公司在上市后积极引入技术与管理人才,但是,在新业务和新领域的开拓上,可能面临专业团队不足、创新工作失误、市场判断失误等风险。公司将实时关注市场动向,不断优化部门设置,加强团队建设。在对新业务、新领域进行拓展时,谨慎决策,能够做出准确判断。

(8)应收账款余额较大风险. 截至2018年12月31日,公司应收账款余额为207,335,822.36万元,占流动资产的比例为37.66%。公司主营产品的客户主要为行政事业单位,这些客户通常采取预算管理制度,一般下半年制定次年年度预算和投资计划,审批通常集中在次年的上半年,因此,公司每年上半年销售较少,销售主要集中在下半年尤其是第四季度,公司销售呈现较明显的季节性分布,并由此使得公司营业收入在第四季度集中实现。随着业务规模的持续扩大,公司应收账款余额总体上呈增加趋势,可能存在部分货款不能及时回收的风险。对此,公司注重与客户建立长期合作关系,不断为客户创造价值,在大力拓展业务的同时,将加大公司内部市场开拓与财务管理的有效协调,强化客户信用追踪管理,使坏账损失降低到最低水平。

(9)商誉减值的风险. 截至2018年12月31日,公司在并购过程中形成商誉25,554.02万元,若被并购公司盈利不及预期,将面临商誉减值风险,将对公司未来的经营业绩造成不利影响。对于并购子公司,公司持续加强投后管理,整合资源,通过业务、管理等方面的协同,保障并购子公司的稳健发展。