

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：2023-010

<p><b>投资者关系 活动类别</b></p>	<p><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 type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会                          <input checked="" 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）</p>
<p><b>参与单位名称 及人员姓名</b></p>	<p>安信基金 何宇涵；安信证券 马诗文；安信资管 林芸；长城基金 陈良栋、沈文皓、赵凤飞；长乐汇资本 赖建清；长盛基金 杨睿琦；财通证券 杨焯、郑元昊；创金合信基金 陆迪；淳厚基金 朱颜小悦；东北证券 王堃宁；东方财富 张焯；东方红资管 郑童仁；复思资本 刘皑；富荣基金 郭梁良；工银安盛资管 张凯帆；光大证券 吴春暘、颜燕妮；广发资管 刘子骋；国金证券 李忠宇；国联基金 甘传琦；国寿安保基金 余舒嘉铭；国泰君安证券 李博伦；国信证券 肖彬、蔺亚婴；国元证券 王朗；海通证券 杨林、杨昊翊、夏思寒；弘盛基金 夏思云；红石榴投资 何英；华安证券 来祚豪、李雅鑫；华商基金 王云翥；华泰柏瑞基金 谭笑；华泰证券 郭雅丽；嘉实基金 李涛；建信理财 项艾琳；景从资产 曾绍鹏；景顺长城基金 陆哲皓；玖稳投资 胡艾佳、宋涛；量度资本 刘鸿辉；民生证券 丁辰晖；摩根士丹利基金 马子轩；南方基金 陆宇轩；鹏华基金 梁浩、郑辉煌、柳黎；鹏榕平投资 郭海、汤平；平安基金 黄维；平安证券（香港） 李峰；奇盛基金 付伟琦、田祥光；千寻资产 王凌楠、林强；乾明资管 李昊庭；镕盛投资 黄庆仰；申万宏源 黄忠煌、曹峥；申万菱信基金 张若凡；私享基金 张应旺；太平洋证券 王景宜；天贝合私募 黄少波；天风证券 李璞玉、刘鉴；西南证券 罗紫莹；信达澳亚基金 吴清宇；行疆投资</p>

	<p>胡鸿轲；兴业证券 杨本鸿；玄甲私募基金 林佳义、李大志；誉辉资本 董良泓、黄健；源和资管 黄鑫；招商证券 刘玉萍、林语潇；招商证券自营 徐叶；嵘嵘投资 李剑辉；中金公司 车姝韵、童思艺；中信证券 高小曼、马庆刘；中银国际证券 王屿熙；其他投资者 吴彤华、黄岗。</p>
<b>时间</b>	2023 年 12 月 6 日（星期三）15:30-18:30
<b>地点</b>	深圳四季酒店三楼
<b>上市公司接待人员姓名</b>	<p>董事长 陈航先生；董事、副总经理 肖勇先生；副总经理、财务总监 林宏先生；副总经理、董事会秘书 林晓辉先生；数采科技总裁 查道鹏先生；博思致新总裁 张奇先生等业务领导。</p>
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>为了加强与投资者的互动交流，让投资者更全面深入了解公司，公司董事长陈航先生携手各业务领域负责人，全面系统地解读了公司战略布局和业务发展逻辑。问答环节主要内容如下：</p> <p><b>1、公司在数电票上的业务发展规划，以及如何展望未来？</b></p> <p>答：在全产品线上，今年公司将基于销项、进项、一键报税等标准功能推出 SAAS 产品，打造标杆业务案例。同时，公司初步建立了全国渠道体系，基于上述基础功能全面推广。将凭证中台与数电票结合、与会计司电子凭证会计标准改革结合来推进业务发展，特别是行政事业单位、医疗、国企、药企药批领域希望形成较好的转化效果。目前，许多行业厂商和渠道商正在与公司密切合作，未来具备高质量增长潜力。</p> <p><b>2、在博思 2.0 阶段，我们有好几条产业布局，可以看到未来的市场空间潜力很大。请问各业务条线具体的卡位份额和竞争力，以及后续发展展望。</b></p> <p>答：数字票证：（1）在政务领域，基于原来的票据和非</p>

税优势展开工作，公司具备实现支付+财政票据+税务发票的独有优势。在行政事业单位的场景，票据与聚合支付系统，已嵌入单位业务环节，与财务环节密切融合，业务深入程度高。（2）在企业领域，公司始终关注核心能力的增长，基于对数字化凭证和数电发票的处理，及数字化、数据化所带来的与 AI 结合的机会，给客户带来的价值。此外，公司会通过渠道推广标准产品以扩张地盘，并重点关注自身核心能力的提升及对行业的理解。公司业务团队无论是基于财务，还是内控协同，都具备十几年业务认知的积累，并拥有上千人的团队，形成了一套较强的业务作战体系。在未来数字化、智能化带来的机会中，公司预计会取得更多业务成果与发展机会。

智慧财政财务：（1）公司是相关标准规范的协助制定者，具有充足的先发优势，与竞争对手存在代际差。（2）公司产品完整度与友商具有显著不同，公司在财政应用一体、部门应用一体、数据应用一体上已经基本形成一整套完整产品体系，采用统一的交互风格、基于统一业务中台和技术中台，使用先进的云计算、微服务和信创适配支撑技术，搭建完整业务解决方案和模块应用闭环。目前，产品在十几个省份、众多行政事业单位已得到全面深入应用，通过实际应用的磨合使其更加成熟，即实践出真知。（3）公司已在信创领域适配了国内几乎所有类型的国产基础支撑软件，包括中间件和数据库，能快速响应国家关于国产化的改革要求。（4）公司在本业务条线上投入大量人员，在全国所有省份都建立有自有服务机构，既做好当前交付服务保障，又在下一步数字财政、人工智能的发展上提前布局。

数字采购：公司定位于政企采购数字化，核心是政府采购、企业采购，在国内政府采购市场占有率排名第一。（1）政府采购方面，随着政府采购数字化渗透率的提升，政府采

购的交易量每年将不断增加，我们在客户市场占有率和服务方面也将逐步提高。政府采购的优势主要在顶层规划和战略，公司典型案例丰富。此外，公司经过多年的技术积累，将政府采购数字化团队和技术研发作为战略投入。目前，政府采购团队已经超过千人。（2）企业采购方面，公司将其作为战略方向之一。企业采购的市场容量大，格局分散，公司在企业采购的卡位优势，一是充分借鉴政府采购的经验及优势，把政府采购经验及建设优势传导到企业采购；二是借鉴公司先期在央企上做企业采购的经验，在地方国企、省市国企方面进一步推广实施。整体来说，中国采购的数字化渗透率相对较低，公司会继续坚持相关技术产品研发和投入。

**3、关于电子凭证和数电票板块，我们未来是否要将其打造成集业财税一体的全流程渗透、管理化系统，甚至说能替代现有的一些财务管理、或者说企业流程管理的系统？我们是否会借助先期参与数电票相关工作的优势，将产品和体系推广到更多企业端？**

答：从业务逻辑来说，公司要做的是交易与内控协同，不是全 ERP 流程管理，也不是财务、业务系统管理，公司的内控与协同能力对企业及对应的系统来说是赋能，是互补关系。公司在前期参与数电票的相关工作给我们带来一定先发优势，公司清楚税务局端对票据处理的机制，所以先期在市场投入时能够坚定地按照总局对数电票经营域、财务域、税务域的设计去做，能够更精准把握业务方向，这个是公司有优势的地方，长期就是细分领域的产品、业务优势制胜。

**4、关于数字票证业务，从政府端到企业端都覆盖得非常全面。从产品线角度来看，乐享平台是业财税票一体化协同平台。我想请问一下，尤其是在推单位侧时，不同客户之间的个性化程度如何，是否需要逐家推进？有没有规模化推广的措施？**

答：这个有点像公司票据系统，票据系统也是面向行政事业单位各个行业的产品，首先有一个全国统一的标准版本，底座百分之八九十是一致的，百分之一二十是关键化的差异。我们的核心逻辑是针对百分之一二十的差异，根据不同行业、不同省份地域进行细分且能够快速响应。这个是产品形态，那进化到数电票、电子凭证领域，有一些的核心能力是相通的，比如对凭证内容的识别跟抽取，不同业务凭证类型，关键信息是不一样的，但是它的抽取跟识别能力是通用的。

再细分来看，比如说医药领域它可能又更专业，需要叠加行业小模型。但是公司在选择行业会有取舍，有部分细分行业体量太小，公司可能就不参与。因为这块市场空间足够大，公司总体还是产品策略，而不是项目策略。产品推广方面，公司也会借助渠道，公司这两年已经搭建了系统的分销渠道，另外在省级区域通过本省行业标杆的龙头示范效益，实现区域业务的快速跟进覆盖，有 2、3 个省已经开展相关业务，取得不错效果。

**5、关于财政预算一体化，未来是否可以在其他省份进行相应的拓展？关于市占率方面的展望。**

答：经过一定时间的完善及标准规范的迭代，财政预算管理一体化支撑的业务模块会日趋庞大且由标准走向标准加部分地方特色，我们认为只有具有对规范理解深刻、技术先进性、架构合理性、性能达标、本地服务保障到位的厂商才能获取更多市场占有率，公司财政预算管理一体化业务目前已取得财政部及 11 个省份业务（含计划单列市）的市场份额，业务内涵横向、纵向不断扩容，已在行业内形成较强的核心竞争力及行业标杆案例优势。公司在所有省份都有服务机构，产品和服务双轮驱动下公司能够保持业务的长久发展。综上，按照以财政部应用案例为标杆不断完善、保持业

	<p>务技术先进性的模式势必会成为现有省份的价值选择，公司也会按照这个举措不断获取更多市场份额。</p> <p><b>6、关于电子凭证，我们参与了全流程。既是票务服务平台试点单位、电子凭证会计数据标准深化试点服务保障单位，也是一些开具端试点单位电子凭证系统承建商、接收端试点单位财务系统承建商等涉及多个重要环节。关于未来发展，公司如何排序以及哪些是重点突破口？</b></p> <p>答：展望未来，公司将全力以赴将政务场景的基本盘做起来。实际上，这并非在各个平台的定位上，而是要关注具体的项目。若一家公司不具备开具端优势，就无法做分发平台。后续，公司将做好不同细分领域的业财票税协同业务。目前我们在会计司试点简报里可以看到，博思是试点凭证处理数量最多的单位之一。</p> <p><b>7、公司在财政电子票据领域具有较强竞争优势，医疗电子票据市占率较高，请问是如何实现高占有率的？公司的护城河在哪？</b></p> <p>答：医疗电子票据属于财政票据，公司核心团队是最早研究财政电子票据规划的专业团队，包括具体的技术解决方案等，在财政电子票据的整体发展中起到重要作用。所以公司在财政电子票据的布局很早，医疗也是其中一个重要领域，在医疗电子票据全面推广时公司已具备一定成熟度和专业能力。公司通过抓住客户在内控监管上的核心诉求，利用产品优势迅速占领市场。公司在医疗电子票据方面的产品，具备高度规模化和高性能的优势，受开发成本、应用场景的适配性等因素的影响，竞争力较强，另外博思已经和医疗机构各生态厂商打通，包括 HIS、会计、资金、收费系统等厂商构建生态伙伴关系，协同推广发展。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重</p>	<p>无</p>

大信息的说明	
附件清单(如有)	无
日期	2023年12月7日