证券代码:600718　　证券简称:东软集团　　公告编号:临2020-025

东软集团股份有限公司

关于上海证券交易所对公司2019年年度报告等相关信息披露的监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

公司近期收到上海证券交易所《关于东软集团股份有限公司2019年年度报告等相关信息披露的监管工作函》(上证公函[2020]0573号)。现将函件内容及相应回复公告如下:

依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号－年度报告的内容与格式》(以下简称《格式准则第2 号》)、上海证券交易所行业信息披露指引等规则的要求,经对你公司2019年年度报告等事后审核,为便于投资者理解,根据本所《股票上市规则》第17.1条规定,请你公司进一步说明并补充披露下述信息。

一、关于整体业务和经营信息

问题1、年报披露,公司主营业务行业板块包括医疗健康及社会保障、智能汽车互联、智慧城市、企业互联及其他。请公司结合具体业务和产品情况,说明各行业板块的业务模式、盈利模式、结算模式、主要经营实体、收入确认政策和时点,并说明近年上述情况的变化,以及对公司业务发展和经营业绩的影响。

【回复】

公司以软件技术为核心,提供行业解决方案、智能互联产品、平台产品以及云与数据服务,重点发展医疗健康及社会保障、智能汽车互联、智慧城市、企业互联等领域。

一、各板块业务模式、盈利模式、结算模式及主要运营实体

(一)医疗健康及社会保障

在医疗健康及社会保障领域,公司业务覆盖卫健委、医院、医保、商保、民政、扶贫、就业、养老等行业。公司基于新一代信息技术进行软件系统开发以及对原有软件系统更新升级,结合客户需求进行开发定制与销售,业务模式主要包括解决方案与服务、软件产品、云化服务等。

1.1主要运营实体:

公司医疗健康及社会保障板块目前的主要运营实体为东软集团股份有限公司。2017年及以前年度,该板块主要运营实体还包括东软医疗系统股份有限公司(以下简称“东软医疗”)、东软熙康控股有限公司(以下简称“熙康”)、望海康信(北京)科技股份公司(以下简称“望海”),目前这些运营实体均为本公司参股公司,采用权益法核算。

1.2具体业务模式及盈利模式:

(1)“智慧医疗”信息化建设

面向大中型医疗机构,公司提供“一站式”整体解决方案(RealOne Suite),具体包括基于电子病历的医院信息平台、医院信息系统HIS、互联网医院、电子病历系统EMR、临床决策支持系统CDSS、医学影像管理系统PACS/RIS、实验室信息系统LIS、重症监护系统、围术期与麻醉管理系统、临床科研大数据平台、医院管理决策支持系统BI等多个自主IP产品和技术服务。

面向中小型医疗卫生机构,公司提供全面云化的产品和服务(CloudOne Suite),具体包括医院信息系统HIS、电子病历系统EMR、实验室信息系统LIS、医学影像管理系统PACS、互联网医院、临床决策支持系统CDSS等,实现中小型医疗卫生机构的信息化转型升级。

在上述领域,公司根据客户需求进行软件开发、软件产品销售,同时也存在根据客户需求采购第三方软件和相关IT基础设施并最终以“软件+技术服务”方式交付的情况。

公司提供一站式整体解决方案或SaaS租赁服务,通过项目成交价格与成本的差价,以及收取临床专业化增值产品、系统升级费、运维技术服务费等实现盈利。

(2)全民健康信息化建设

面向各级卫健委,公司提供全民健康信息化整体解决方案(HealthOne Suite),为其搭建全民健康信息云平台、医联体/医共体云平台、互联网医院云平台、医疗健康大数据平台,为各级卫健委建设远程医疗系统、公共卫生管理系统、综合管理系统等。

在上述领域,公司提供云架构的整体解决方案服务,以实现区域医疗卫生信息的互联互通、数据共享和云端信息服务。同时也存在根据客户需求采购第三方软件和IT基础设施并最终以“软件+技术服务”方式交付的情况。

公司根据客户需求提供解决方案与技术服务,通过项目成交价格与成本的差价实现盈利。

(3)智慧医保

面向国家和各省市医保局,公司以支撑支付方式改革为驱动,以构建多层次医疗保障体系为导向,提供医疗保障信息化的全面解决方案,具体包括医保核心经办、公共服务、基金监管、决策支持和大数据应用等多个产品线。同时提供智慧医保APP、定点医疗机构医药服务、医保移动支付、慢病管理与处方流转、数字医保、医保数据治理等产品,在社区、银行、医院、药店等公共场所配置自助服务一体机,以实现各类医保服务的精准推送。

在上述领域,公司以核心业务和平台服务为依托,根据客户需求进行开发,并根据需要分阶段建设,提供从基础设施到应用系统开发、培训、实施等完整的技术支持服务。

公司根据客户需求提供解决方案与服务、软件产品、软硬一体化产品等,通过收取软件开发费、服务费等,以及销售价格与成本的差价实现盈利。

(4)社会保障全面解决方案

面向人社部及各省市人社部门,公司提供涵盖社会保险、劳动就业、劳动关系和人事人才的全领域解决方案与多功能服务终端,包括人社部社保核心平台四版、多地人社“省集中”和地市“智慧人社”项目、人社公有云服务平台等;面向民政部及各省市民政部门,公司参与民政部社会组织法人库、“金民工程”全国民政一体化服务平台、多地民政信息系统建设;面向国家扶贫办和各省市扶贫部门,公司参与国家扶贫办全国大集中扶贫业务管理系统、业务协同平台和多省扶贫大数据分析平台、服务数据清洗和扶贫终端应用等系统建设。

在上述领域,公司以整体解决方案与服务的模式为主。公司根据客户需求提供解决方案与服务、软硬一体化产品等,通过收取软件开发费与成本的差价实现盈利。

(5)Ubione智慧银医

公司推出应用于医疗领域的智能互联系列产品,主要包括Ubione智能自助终端、Ubione智能服务机器人、Ubione企业智能终端等。公司主要将上述系列产品直接销往医院,以及基于相关产品通过集成人脸识别、语音识别、指纹识别等人工智能技术及行业专业知识库,最终以软硬一体化解决方案进行交付,帮助医院省户完成挂号充值、信息查询、医保结算等覆盖诊前、诊中、诊后的线上线下一体化医疗模式。

公司提供一体化解决方案,通过销售价格与成本的差价以及收取软件开发费、软硬件安装实施服务费等实现盈利。

1.3结算模式:

在医疗健康及社会保障板块,公司主要以银行电汇转账方式进行结算,个别合同通过承兑汇票方式进行结算。解决方案与服务业务的结算时点,根据合同约定,采取分阶段收款(通常分为预付、上线、初验、试运行、终验等不同阶段,根据合同具体约定,相应阶段完成后或一段时间内工作量完成后进行结算和收款;或者先期建设投入,并在运营期内根据合同约定定期收取服务费/根据使用情况定期结算费用)或一次性收款。软件产品业务亦需根据客户需求进行部分定制开发,因此结算模式与解决方案与服务业务类似。对于云化服务,公司通过云平台向客户提供开发接口、SaaS部署、运营服务并获得收益,根据合同约定进行结算。

(二)智能汽车互联

在智能汽车互联板块,公司重点发展车载智能座舱、智能网联、新能源汽车动力系统、自动驾驶、共享出行等领域,深度布局大汽车生态系统,业务模式主要包括解决方案与服务、软件产品、软硬件一体化产品等。

2.1主要运营实体:

公司智能汽车互联板块的主要运营实体为东软集团股份有限公司、东软集团(大连)有限公司、东软睿驰汽车技术(上海)有限公司(以下简称“东软睿驰”)及其子公司。

2.2具体业务模式及盈利模式:

(1)车载智能座舱

面向车厂客户,公司作为整体供应商提供软硬一体化的智能座舱系统,具体包括智能座舱系统、中高低端不同平台的车载信息娱乐系统(IVI)、全液晶仪表、全球导航平台、AR导航、高精度定位等多种系列产品。同时,公司面向车厂供应商提供基于车厂客户需求的相关软件开发与服务。

在上述领域,公司自收到车厂定点通知起,根据车厂该款车型的相关需求进行开发,并在量产后根据实际订单进行生产和交付。同时从事的面向车厂供应商的业务,主要为解决方案与服务模式。

公司根据客户需求提供解决方案与服务、软硬件一体化产品,通过销售价格与实际成本的差价,以及收取软件开发与服务费、软件授权费等实现盈利。

(2)智能网联

面向车厂客户,公司作为整体供应商提供软硬件一体的4G/5G智能通信产品及智能网联云平台解决方案,其中智能通信产品具体包括4G车载T-Box、5G V2X Box软硬一体产品、智能天线;智能网联云平台具体包含车联网平台、新能源监控平台、生态聚合平台和大数据分析平台、基于V2X通信技术产品的解决方案“VeTalk”等面向汽车厂商的软件产品及解决方案。

在上述领域,对于软硬件一体的智能通信产品,公司自收到车厂定点通知起,根据车厂该款车型或该款平台的相关需求进行开发,并在量产后根据实际订单进行生产和交付。在智能网联云平台方面,公司结合客户需求,以车联网生态、互联网生态、政府相关平台为基础,按照约定的协议,提供实现车辆与外部信息交换的多种平台。

公司根据客户需求提供智能网联软硬一体产品,通过销售价格和实际成本的差价,实现盈利。根据客户需求提供智能网联云平台的解决方案和服务及软件产品,通过收取软件开发与服务费、软件授权费等实现盈利。

(3)新能源汽车

面向新能源汽车厂商,东软睿驰以“智能化硬件+服务”模式提供产品解决方案,主要包括电池管理系统BMS、电池包PACK等,其中,电池管理系统BMS、电池包PACK均为软硬一体化产品。

在上述领域,东软睿驰自收到车厂定点通知起,根据车厂该款车型的相关需求进行开发,并在量产后根据实际订单进行生产和交付。东软睿驰根据订单约定的产品数量,通过销售价格与实际成本的差价实现盈利。

(4)自动驾驶及共享出行

在高级辅助驾驶和自动驾驶领域,东软睿驰拥有ADAS高级辅助驾驶系统产品系列。在上述领域,东软睿驰自收到车厂定点通知起,根据车厂该款车型的相关需求进行开发,并在量产后根据实际订单进行生产和交付。

在共享出行领域,子公司睿驰达作为运营主体,推出基于智能运营管理平台与智能手机APP的分时租赁服务“氢氢出行”,在业务覆盖城市运营汽车共享服务,根据用户对共享汽车的使用时长、里程等进行收费。

2.3结算模式:

在智能汽车互联板块,公司主要以银行电汇转账方式进行结算,个别合同通过承兑汇票方式进行结算。该板块的解决方案与服务业务、软件产品业务的结算模式,与医疗健康及社会保障相应业务结算模式相同。车载量产业务及公司直接面向车厂开展的其他相关业务,结算模式与车厂客户该款车型的产量(需求)有关,量产前的定制开发等按开发项目结算,量产后根据该款车型的产量(需求)进行交付,并定期根据交付数量及约定单价进行结算。共享出行业务面向用户按其使用情况通过APP直接结算。

(三)智慧城市

公司致力于推进“智慧云城市”战略,利用云计算、大数据、移动互联网等新技术,构建了覆盖政府、企业、社区的集咨询规划、建设实施、运营服务于一体的“以大数据为核心的新型智慧城市”业务框架,促进城市数字化产业升级。业务模式主要包括解决方案与服务、软件产品、软硬件系统集成、云化服务等。

3.1主要运营实体:

公司智慧城市板块的主要运营实体为东软集团股份有限公司以及与政府或第三方合资设立的智慧城市建设项目公司等。

3.2具体业务模式及盈利模式:

公司综合城市发展规划、城市运行管理、新一代信息技术应用为一体的城市发展新模式,将已有的智慧城市管理经验进行复制和升级,参与各地项目的总体合作,相关业务已经渗透到智慧城市建设的各个方面,具体包括:

(1)在政务应用方面,公司加快数据平台建设、数据汇集整合和数据共享开放,在财政税务、发改、国土与住建、公检法、应急管理、食药安全等多个领域,提供与惠民相关的“互联网+政务服务”、“互联网+监管”等服务,通过IT信息系统建设,助力国家及各级政府机构打造“新型智慧政府”;

(2)在民生服务方面,在环保、能源、教育、金融等领域开展信息化建设,强化城市公共服务能力。其中,在环保领域,主要面向环保部司局级客户,提供环保举报联网管理平台智能优化系统、固废监管云服务平台、污染源动态监管云服务平台、机动车尾气排放监管解决方案及遥感监测产品等;在能源领域,围绕国家电网等核心客户,开展营销业务等领域信息化建设;在教育领域,助力各高校开展智慧校园及信息化建设;在金融领域,面向银行、保险、券商、交易机构等客户,基于东软金融应用智能运维平台、金融微服务平台、金融大数据分析平台等安全可控产品,提供金融业务解决方案;

(3)在社会治理方面,在安防、交通等领域重点推进云警、平安城市、雪亮工程等项目,通过提供涵盖城市交通管理、高速公路、轨道交通、航空等领域的大交通解决方案,以及云警(云电子警察系统)、视频图像分析、车辆大数据平台等,提升社会安全感和治理效率;

(4)为电信运营商提供物联网连接平台、业务管控平台、大数据基础平台、云计算平台和信息安全策略平台、5G计费等系统,与电信运营商合作,为智慧城市运营提供支撑。

公司智慧城市业务主要以政府客户需求为导向,通过与当地政府/企业合资、合作的模式解决在智慧城市建设中的痛点难点问题。由政府进行前期的基础设施建设,公司在整体工程开始后全面参与,为其提供相关产品和服务,利用已有的优势在政府的支持下进行后期的建设运营和维护工作。智慧城市中各业务领域的信息系统存在多维度的交互和协同关系,公司确保各行业以及相应的资源以最高的效率提供连贯的服务,将局部的系统规划上升到城市整体进行统筹。具体而言,主要包括以下三种:(1)公司与省市政府或其指定的第三方通过合同方式约定智慧城市建设事宜,以公司为实施主体;(2)公司与省市政府或指定第三方合资设立智慧城市项目建设运营公司,并以合资公司为实施主体,开展智慧城市建设与运营;(3)公司与第三方(客户)签约,从事客户已承接的智慧城市建设项目;以及面向各部委厅局和行业客户,助力相关领域信息化建设。

公司根据客户需求提供解决方案与服务、软硬件一体化产品,通过销售价格与实际成本的差价,以及收取软件开发费、服务费、授权费等,以及销售价格与成本的差价实现盈利。

3.3结算模式:

在智慧城市板块,公司主要以银行电汇转账方式进行结算,个别合同通过承兑汇票方式进行结算。解决方案与服务业务的结算时点,根据合同约定,采取分阶段收款(通常分为预付、上线、初验、试运行、终验等不同阶段,根据合同具体约定,相应阶段完成后或一段时间内工作量完成后进行结算和收款;或者先期建设投入,并在运营期内根据合同约定定期收取服务费/根据使用情况定期结算费用)或一次性收款。软件产品业务亦需根据客户需求进行部分定制开发,因此结算模式与解决方案与服务业务类似。云化服务,公司通过云平台向客户提供开发接口、SaaS部署、运营服务并获得收益,根据合同约定进行结算。

(四)企业互联及其他

公司以信息技术服务,助力个人、企业及众多行业应对数字化、万物互联时代的转型升级,业务模式主要包括解决方案与服务、软件产品、云化服务、软硬件系统集成等。

4.1主要运营实体:

公司企业互联及其他板块的主要运营实体为东软集团股份有限公司、东软(日本)有限公司、东软云科技有限公司。

4.2具体业务模式及盈利模式:

(1)企业互联及智能化管理

面向大中型企业客户,公司提供覆盖智能商务、智能监管、智能制造的智能化管理体系,具体包括民航、物流等领域的信息化系统,以及人力资源管理产品(E-HR)、档案管理产品(SEAS)、财务管理产品(MPC)、基于中台战略的Newsroom融媒体平台等多个产品,同时在BPO/ITO领域提供流程自动化(RPA)、智能客服等智能服务解决方案。公司根据客户需求提供软件产品及技术开发服务、软硬件系统集成等,通过收取软件开发费、产品费、服务费等,以销售价格与成本的差价实现盈利。

(2)云管理服务

公司聚焦一体化混合云及大数据平台的管理服务,进一步加强与国内外主流云厂商的合作,作为云厂商及电信运营商的云及大数据平台生态合作伙伴,为政府及企业客户提供云战略规划、混合云架构设计、云迁移、云运维管理、私有云运营、云安全运维等全生命周期服务。同时面向客户提供云数据中心管理运维平台及面向中小数据中心机房设施监控的“云护航”服务。公司根据客户需求提供云化产品和混合云管理服务,通过代理公有云平台并对其资源进行销售,为客户在公有云上的系统提供统一运维服务、为客户建设并运营私有云平台、收取云管理服务费等实现盈利。

(3)平台产品

公司拥有东软UniEAP业务基础平台、SaCa云应用平台、RealSight大数据高级分析应用平台三大系列数十个平台产品,已应用于政府、电信运营商、金融、民生、医疗、教育、交通、新媒体等多个领域和场景。上述平台产品主要面向企业客户,同时也有面向个人的应用场景,例如图表秀、智能填报、OhwYaa企业知识社区、社交化办公协作平台SNAP等。公司根据客户/用户需求提供云化产品和服务,通过收取许可使用费、服务费等实现盈利。

4.3结算模式:

在企业互联及其他板块,公司主要以银行电汇转账方式进行结算,个别合同通过承兑汇票方式进行结算。解决方案与服务业务的结算时点,根据合同约定,采取分阶段收款(通常分为预付、上线、初验、试运行、终验等不同阶段,根据合同具体约定,相应阶段完成后或一段时间内工作量完成后进行结算和收款;或者先期建设投入,并在运营期内根据合同约定定期收取服务费/根据使用情况定期结算费用)或一次性收款。软件产品业务亦需根据客户需求进行部分定制开发,因此结算模式与解决方案与服务业务类似。云化服务,公司通过云平台向客户提供开发接口、SaaS部署、运营服务并获得收益,根据合同约定进行结算。

二、收入确认政策和时点

(一)2019年及以前年度的收入确认政策和时点

公司医疗健康及社会保障、智能汽车互联、智慧城市、企业互联及其他业务板块的收入类型均主要包括软件开发与服务收入、产品合同销售收入、系统集成合同收入,公司2019年及以前年度的具体收入确认政策如下:

1、软件开发与服务收入

软件开发与服务收入包括为客户订制软件、软件维护、软件升级、培训及网页制作等。在同一会计年度内开始并完成的开发服务,在完成时确认收入;如开发服务的开始和完成分属不同的会计年度,在提供开发服务交易的结果能够可靠估计的情况下,在资产负债表日按完工百分比法确认相关收入。

公司为客户订制软件的开发服务,其开始和完成通常分属不同的会计年度,且提供开发服务结果能够可靠估计,因此在资产负债表日,采用完工百分比法确认收入。完工进度依据已完成的合同工作量占合同预计总工作量的比例衡量。

具体收入确认时点:公司取得客户或客户委托的第三方监理机构或根据合同约定的最终用户等外部单位出具的项目进度相关证明文件(包括项目上线报告、项目初验报告、项目试运行报告、项目终验报告、项目工作量确认单等)之后,按项目进度确认相应收入。

2、产品合同销售收入

产品合同的销售收入在已将产品所有权的主要风险和报酬转移给购货方,并且不再对该产品实施继续管理和控制,与交易相关的经济利益能够流入本公司,相关的收入和成本能够可靠计量时确认销售收入的实现。

具体收入确认时点:如果交付产品后不需要验收的,收入确认时点为公司取得客户或客户委托的第三方监理机构或根据合同约定的最终用户等外部单位出具的相关产品交付确认文件后;如果交付产品后需要客户验收的,收入确认时点为公司取得客户或客户委托的第三方监理机构或根据合同约定的最终用户等外部单位出具的相关产品验收文件之后。

3、系统集成合同收入

公司对于在建的系统集成合同按完工百分比法确认收入。当系统集成合同的最终结果能可靠地估计时,则根据完工百分比法在资产负债日确认该合同项目的收入与费用,完工进度依据已完成的合同工作量占合同预计总工作量的比例衡量。具体收入确认时点:公司取得客户或客户委托的第三方监理机构或根据合同约定的最终用户等外部单位出具的项目进度的相关证明文件(包括项目上线报告、项目初验报告、项目试运行报告、项目终验报告、项目工作量确认单等)之后,按项目进度确认相应收入。

(二)2020年开始执行新收入准则以及对公司经营业绩的影响

公司自2020年1月1日起执行财政部发布的《关于修订印发〈企业会计准则第14号—收入〉的通知》(财会[2017]22号)(以下简称“新收入准则”),新收入准则将现行收入和建造合同两项准则纳入统一的收入确认模型,以控制权转移替代风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。新收入准则要求企业应当对合同进行评估,识别合同所包含的各单项履约义务,并确定各单项履约义务是在某一时段内履行,还是在某一时点履行,然后,在履行了各单项履约义务时分别确认收入。对于在某一时段内履行的履约义务,包括3种情形:1)客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益,具体包括公司在四个业务板块向客户提供维护服务、质保服务、企业互联及其他板块向客户提供物业服务等;2)客户能够控制公司履约过程中在建的商品,具体包括智慧城市、企业互联及其他板块在客户场地按客户需求提供建设安装服务等;3)公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项,具体包括公司在四个业务板块向客户提供的商品是定制软件,具有不可替代用途,且公司与客户签订的合同中包含保障公司在执行合同过程中能够在任意时点收回成本及合理利润条款。只有满足上述3种情形之一的,属于在某一时段内履行履约义务,公司在该段时间内按照履约进度确认收入。对于在某一时点履行的履约义务,公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。

新收入准则对公司收入确认的影响具体包括:公司原收入准则下按照完工百分比法确认的系统集成合同收入,为客户订制软件、软件维护、软件升级、培训及网页制作等开发服务收入,如果不符合新收入准则规定的在某一时段内按履约进度确认收入的条件,则在客户取得相关商品控制权时点确认收入;公司原收入准则下按照风险和报酬转移给客户确认的产品合同销售收入,新收入准则下在客户取得相关商品控制权时点确认收入。新旧收入准则的变化,对公司软件开发与服务收入、系统集成合同收入确认影响相对比较大,由于公司医疗健康及社会保障、智能汽车互联、智慧城市、企业互联及其他这四个业务板块均涉及软件开发与服务收入、系统集成合同收入,因此对这四个业务板块的上述两个类型的收入确认及经营业绩均有一定程度的影响。

按照新旧准则衔接规定要求,公司对自2020年1月1日起首次执行该准则的累积影响数,调整2020年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额,不涉及对公司可比期间信息的调整,不影响公司2019年度的财务状况、经营成果和现金流量等财务指标。公司已在2020年第一季度报告中披露调整年初留存收益及财务报表其他相关项目金额的影响。

问题2、年报披露,2017年至2019年,公司归母净利润分别为10.58亿元、1.10亿元、0.37亿元,扣非后归母净利润分别为2.36亿元、-0.11亿元、-0.81亿元,毛利率分别为31.63%、30.00%、26.19%。鉴于近年来业绩情况发生较明显变化,请公司结合业务板块结构、经营模式、采购模式、主要子公司情况、成本结构、需求端及成本端等变化,量化分析近年经营业绩及毛利率整体下滑的原因,相关因素是否具有持续性,对公司盈利能力的影响及应对措施。

【回复】

(1)请公司结合业务板块结构、经营模式、采购模式、主要子公司情况、成本结构、需求端及成本端等变化,量化分析近年经营业绩及毛利率整体下滑的原因。

一、经营业绩总体情况

公司近三年利润表主要项目列示如下:

单位:亿元人民币

利润表主要项目	2017年	2018年	2019年
营业收入	71.31	71.71	83.66
营业成本	48.75	50.20	61.75
营业费用	6.12	5.96	5.78
管理费用	6.03	5.95	6.68
研发费用	8.36	9.10	8.55
财务费用	0.53	0.01	0.59
其他收益	1.08	1.98	2.42
投资收益	7.48	-2.20	-2.39
公允价值变动收益	0.09	–	-0.19
资产减值损失+信用减值损失(损失以“-”号填列)	-0.21	-0.23	-0.61
营业利润	9.46	-0.60	-1.15
营业外收支净额	0.91	0.09	0.06
利润总额	10.37	-0.51	-1.09
净利润	8.90	-1.03	-1.67
归属于上市公司股东的净利润	10.58	1.10	0.37

从上表可以看出:

2018年公司实现净利润(归属于上市公司股东的净利润)1.10亿元,较2017年减少9.48亿元,具体指标上看:2018年公司投资收益为-2.20亿元,较2017年减少9.68亿元,主要由于2017年末因望海退出公司合并财务报表范围确认投资收益7.71亿元,而2018年度公司未有因类似事项确认的投资收益,以及望海2017年末退出公司合并财务报表范围后,公司将望海作为联营公司采用权益法核算,2018年确认对望海投资收益-1.56亿元,而2017年望海对公司净利润的影响不在投资收益核算。同时,2018年研发费用9.10亿元,较2017年增加0.74亿元。

2019年公司实现净利润(归属于上市公司股东的净利润)0.37亿元,较2018年减少0.73亿元,具体指标上看:2019年投资收益-2.39亿元,同比减少0.19亿元,主要由于创新业务公司加大投入,部分创新业务公司经营业绩增加亏损,导致对公司净利润的负向影响增加;财务费用同比增加0.58亿元;公允价值变动收益为-0.19亿元,主要是由于执行新金融工具准则的影响。

二、经营业绩具体情况分析

近三年,公司业务板块结构、经营模式、采购模式均未发生重大变化。公司整体业绩情况的变化,主要是由于创新业务公司加大投入以及部分偶发事项的影响,如果还原实际情况,公司2018年、2019年自身主营业务业绩并无明显变化。具体分析如下:

(一)公司2018年度经营业绩情况及原因分析

公司2018年度实现净利润(归属于上市公司股东的净利润)1.10亿元,同比下降89.60%,同比减少9.48亿元;扣除非经常性损益后的净利润0.11亿元,同比下降95.27%,同比减少2.25亿元。利润下降的主要原因包括:

1、上年偶发事项

2017年度原控股子公司望海引进投资者,使本公司对其持股比例下降而不再拥有控制权确认的投资收益以及重新评估剩余股权价值的增值收益等确认非经常性损益6.88亿元,而2018年度公司未有因类似事项确认的非经常性收益。

2、创新业务公司

东软医疗、熙康、望海、东软睿驰、融盛财险等创新业务公司持续加大研发和市场投入力度,推动有效的转型和突破。2018年,望海、东软睿驰、融盛财险等公司的经营业绩亏损加大,对上市公司业绩构成相应的负向影响。除东软睿驰自身有部分非经常性损益外,创新业务公司其余影响均属于经常性损益。根据计算,2018年创新业务公司对公司净利润的负向影响合计3.54亿元,负向影响同比增加1.40亿元;对扣除非经常性损益后的净利润的负向影响合计3.58亿元,负向影响同比增加1.38亿元。

创新业务公司对公司净利润影响:

单位:亿元人民币

公司简称	对公司净利润的影响			对公司扣除非经常性损益后的净利润影响		
	2018年	2017年	同比变动金额	2018年	2017年	同比变动金额
东软医疗	0.15	0.19	-0.05	0.15	0.19	-0.05
熙康	-0.65	-0.64	-0.01	-0.65	-0.64	-0.01
望海	-1.56	-0.91	-0.65	-1.56	-0.91	-0.65
东软睿驰	-1.31	-0.79	-0.53	-1.35	-0.85	-0.51
融盛财险	-0.17	–	-0.17	-0.17	–	-0.17
合计	-3.54	-2.14	-1.40	-3.58	-2.19	-1.38

注:未免疑义,全文所列示的东软医疗主要财务数据以及对公司投资收益的影响,均依据公司编制年度报告时东软医疗未经审计的数据。

3、研发和市场因素

受国内国际经济周期影响,国内部分信息化项目建设周期延后,同时公司持续加大面向核心业务的研发和市场投入,其中研发投入同比继续增长。为避免重复计算,剔除东软睿驰、望海相关费用后,2018年度上述研发和市场费用总计12.50亿元,同比增加1.14亿元,其中研发费用同比增加0.46亿元。

具体如下表:

单位:亿元人民币

项目	2018年	2017年	同比变动金额
营业费用	5.96	6.12	-0.16
其中:东软睿驰	0.33	0.16	0.17
其中:望海	–	1.01	-1.01
其中:东软集团母公司及其他公司	5.63	4.95	0.68
研发费用	9.10	8.36	0.74
其中:东软睿驰	2.23	1.31	0.92
其中:望海	–	0.63	-0.63
其中:东软集团母公司及其他公司	6.87	6.42	0.46
营业费用+研发费用	15.06	14.48	0.58
其中:东软睿驰	2.56	1.47	1.09
其中:望海	–	1.65	-1.65
其中:东软集团母公司及其他公司	12.50	11.36	1.14

还原公司2018年度主营业务业绩情况:

如果将2018年度和2017年度同时扣除东软医疗、熙康、望海、东软睿驰、融盛财险等创新业务公司对公司净利润的影响后,同口径下,公司2018年度主营业务实现归属于上市公司股东的净利润4.64亿元,同比下降20.56%。该下降主要是受国内国际经济局势影响,国内部分信息化项目建设周期延后等原因所致。

如果同时扣除创新业务公司、研发投入影响,公司2018年度主营业务实现归属于上市公司股东的净利润11.52亿元,同比减少0.74亿元,同比下降6.06%。

单位:亿元 人民币

项目	2018年	2017年	同比变动金额	同比变动比例
归属于上市公司股东的净利润	1.10	10.58	-9.48	-89.60%
其中:偶发事件影响(望海退出合并报表范围)	–	6.88	-6.88	–
其中:创新业务公司影响	-3.54	-2.14	-1.40	-65.63%
主营业务净利润1:扣除偶发事件、创新业务公司影响后	4.64	5.84	-1.20	-20.56%
其中:研发投入影响(不含东软睿驰、望海)	-6.87	-6.42	-0.46	-7.15%
主营业务净利润2:扣除偶发事件、创新业务公司、研发投入影响后	11.52	12.26	-0.74	-6.06%

(二)公司2019年度经营业绩情况及分析

公司2019年度实现净利润(归属于上市公司股东的净利润)0.37亿元,同比下降66.23%,同比减少0.73亿元;扣除非经常性损益后的净利润-0.81亿元,同比下降820.45%,同比减少0.92亿元。利润下降的主要原因包括:

1、创新业务公司

2019年,东软医疗、熙康、望海、东软睿驰、融盛财险等创新业务公司继续加大研发和市场投入力度,推动有效的转型和突破,部分创新业务公司经营业绩增加亏损,对上市公司业绩构成相应的负向影响。除东软睿驰自身有部分非经常性损益外,创新业务公司其余影响均属于经常性损益。根据计算,2019年创新业务公司对公司净利润的负向影响合计3.66亿元,负向影响同比增加0.11亿元;对扣除非经常性损益后的净利润的负向影响合计3.81亿元,负向影响同比增加0.23亿元。

单位:亿元 人民币

公司简称	对公司净利润的影响			对公司扣除非经常性损益后的净利润影响		
	2019年	2018年	同比变动金额	2019年	2018年	同比变动金额
东软医疗	-0.26	0.15	-0.41	-0.26	0.15	-0.41
熙康	-0.60	-0.65	0.05	-0.60	-0.65	0.05
望海	-1.44	-1.56	0.12	-1.44	-1.56	0.12
东软睿驰	-1.12	-1.31	0.19	-1.27	-1.35	0.08
融盛财险	-0.24	-0.17	-0.07	-0.24	-0.17	-0.07
合计	-3.66	-3.54	-0.11	-3.81	-3.58	-0.23

2、财务费用

由于公司实施股份回购以及对熙康、融盛财险等创新业务公司加大投资等因素,公司2019年流动资金贷款平均余额同比增加,贷款利息相应同比增加共计0.29亿元。

3、执行新金融工具准则

2019年,公司执行新金融工具准则,公司持有的甘肃银行股份有限公司股票投资在持有期间计算的公允价值变动损失计入当期损益,而上年同期在可供出售金融资产科目核算计入其他综合收益,核算科目的变化使得公司净利润同比减少0.19亿元。

2019年,公司按新金融工具准则要求金融资产减值会计处理由“已发生损失法”修改为“预期损失法”,预期损失法下,公司基于单项应收账款或应收账款组合评估预期信用损失,并考虑所有合理且有依据的信息,包括历史信用损失经验,客户的历史还款能力、信用状况、行业情况及前瞻性信息等按照其在整个存续期内的预期信用损失金额计提损失准备,因此公司对采用账龄分析法计提坏账准备的应收款项坏账计提比例变更,会计估计变更的影响使得公司净利润同比减少0.20亿元。

公司因执行新金融工具准则,上述核算科目的变化及会计估计变更的影响使得公司净利润同比减少合计为0.40亿元。

还原公司2019年度主营业务业绩情况:

如果将2019年度和2018年度同时扣除东软医疗、熙康、望海、东软睿驰、融盛财险等创新业务公司对公司净利润的影响后,同口径下,公司2019年度主营业务实现归属于上市公司股东的净利润4.03亿元,同比下降13.26%。

如同时扣除上述创新业务公司、财务费用以及新金融工具准则的影响,同口径下,公司2019年度主营业务净利润5.01亿元,同比增长1.48%。

单位:亿元人民币

项目	2019年	2018年	同比变动金额	同比变动比例
归属于上市公司股东的净利润	0.37	1.10	-0.73	-66.23%
其中:创新业务公司影响	-3.66	-3.54	-0.11	
主营业务净利润1:扣除创新业务公司影响后	4.03	4.64	-0.62	-13.26%
其中:财务费用-利息支出影响	-0.59	-0.30	-0.29	
其中:新金融工具准则影响	-0.40	–	-0.40	
主营业务净利润2:扣除创新业务公司、财务费用、新金融工具准则影响后	5.01	4.94	0.07	1.48%

从上述分析可以看出,公司近三年整体业绩情况变化,主要是由于受到创新业务公司和部分偶发事项的影响,如果还原实际情况,公司2018年、2019年自身主营业务业绩并无明显变化,而是呈现出稳步发展的态势。

同时,公司近三年经营活动产生的现金流量净额逐年增加,公司交付能力持续提升,也反映了公司经营状况相对良好。

三、毛利率情况及分析

2017年至2019年,公司整体毛利率确有下降,但不同业务板块呈现出不同的情况和趋势,具体如下:

单位:亿元 人民币

业务领域	财务指标	2017年	2018年	2019年
医疗健康及社会保障	营业收入	16.15	16.96	17.90
	营业成本	9.97	10.22	10.76
	毛利额	6.18	6.74	7.14
	毛利率(%)	38.28	39.74	39.89
智能汽车互联	营业收入	11.58	14.92	23.83
	营业成本	8.96	11.66	19.54
	毛利额	2.64	3.26	4.30
	毛利率(%)	22.76	21.84	18.04
智慧城市	营业收入	21.74	18.50	17.72
	营业成本	15.19	13.69	13.36
	毛利额	6.55	4.81	4.36
	毛利率(%)	30.12	25.99	24.61
企业互联及其他	营业收入	21.84	21.33	24.21
	营业成本	14.65	14.62	18.09
	毛利额	7.19	6.70	6.11
	毛利率(%)	32.93	31.43	25.25

在医疗健康及社会保障领域,公司2017-2019年度营业收入持续增长的同时,毛利率提升了1.61个百分点。近年来,公司聚焦优势行业,推进“领域平台+产品”的创新模式,随着云化服务业务的顺利开展以及市场规模的进一步提升,医疗健康及社会保障领域业务成功实现了收入与利润率的全面持续增长。

在智能汽车互联领域,公司2017-2019年度营业收入加速增长,营业成本随之增长,毛利率体现为下降。上述情况主要是由于业务发展的阶段性特点:近年公司持续发展产品类型的业务,已经从汽车市场Tier2的软件服务供应商发展成