

1. 公司一季度利润占全年比例比较小，那么一季度利润的高增速是否是收入提前或延迟确认产生的，还是结构化的影响？有一些业务新签单很不错，这部分收入会在后面四个季度逐步确认，还是现在已经体现出来了？

答： 公司从事的是大型行业业务，每年的经营节奏是有规律的，一季度相对是全年收入和利润的淡季，利润在全年的占比较小，一季度的业务重点是签约。今年一季度公司收入和净利润的增长，很多来源于去年软件等业务销售高峰的结转，公司去年销售的高毛利软件 license 收入在一季度实现了确认，对公司当期收入和净利润都有比较好的支撑。从全年公司的业务发展来看，希望能把握公司在各细分市场领先的机会，实现较快的业绩增速。

今年一季度公司智能服务等业务实现了较好的签约增长，但体现在一季度业绩里的比较少，大型行业的业务，无论是软件开发服务，还是一些 IT 基础设施服务，周期平均要三个月以上。所以，大部分今年一季度的签约，会在后续几个季度逐步体现为收入和利润，大部分会在今年实现，个别长周期的项目可能会遗留到明年。

2. 公司高毛利的软件业务主要来自于之前的存量客户还是新的软件客户？公司金融科技战略今年的布局和发展计划是什么？

答： 一季度，公司高毛利的软件 license 等业务收入，主要来自新签约的客户，特别是 2017 年三、四季度签约的一些客户。公司应用软件的销售模式，除了销售软件带来的一次性 license 收入和实施服务收入以外，每年还会有持续的 MA 收入，License 收入主要来自新签约客户，而 MA 收入主要来自存量客户。

今年公司看到了市场上更多的机会和变化，结合公司自身积累，进一步梳理和聚焦金融科技、智能服务、量子通讯和智慧农业四大战略业务。其中，智能服务是公司现阶段的核心支柱业务，IT 运维管理和智能化服务也是大规模 IT 基础设施建设后的刚需性质业务，业务节奏稳定，现金流良好，市场规模持续增长。

而公司更大的成长空间会是在金融科技相关的业务领域，不仅仅指银行、证券和保险领域的这些狭义金融科技服务，还包括我们如何整合农业等行业业务场景和产业链上下游资源，进行农业相关金融科技服务的开发和创新。金融科技会是公司在更高层面上的一次战略业务整合，公司希望整合各行业数据资源、客户资源等集中发力，形成更多样的金融科技业务创新，支持公司战略快速落地。公司希望在这方面能够实现业务的更快速成长，形成公司在金融科技领域独特的服务能力和业务布局。而刚刚宣布的公司融信云与京东金融的战略合作只是一个开端，未来公司希望能以科技为支撑，更多地涉足金融相关的场景服务，进行战略的整合、延伸和进一步扩展，形成金融+科技的融合服务落地。

金融科技，是公司 2018 年战略聚焦和升级的重点。公司也为此在做一系列的准备和布局，包括与农业相结合等的业务规划，以及与京东金融的战略合作等，一季度公司也对金融服务的相关资源和技术产品进行了梳理、盘点和共享，这些都在逐步落地，公司正脚踏实地地一步一步推进金融科技的业绩增长。

公司一季度的业绩支撑更多的体现为金融领域的领先业务，应用软件、解决方案和智能服务的快速增长。今、明两年，公司将会推出更多创新的金融科技服务内容，跨领域、跨行业的一些业务，整合公司在金融行业的深厚积累和内外部资源，将银行、证券、保险等客户端资源与互联网 C 端、农业等行业 B 端需求进行整合，实现进一步的服务创新。

在接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》、《信息披露业务备忘录第 41 号—

	<p>—投资者关系管理及其信息披露》等规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	
日期	2018年04月12日