

公司代码：600083

公司简称：博信股份

江苏博信投资控股股份有限公司  
2018 年半年度报告摘要

## 一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案  
不适用

## 二 公司基本情况

### 2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	博信股份	600083	—

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈苑	张泽
电话	010-58702984	010-58702984
办公地址	北京市朝阳区建国路91号金地中心B座12层	北京市朝阳区建国路91号金地中心B座12层
电子信箱	600083@boxinholding.com	600083@boxinholding.com

### 2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	337,591,251.26	105,982,503.70	218.53
归属于上市公司股东的净资产	77,742,772.27	64,188,314.46	21.12
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-188,723,253.20	-6,118,688.59	

营业收入	1,107,540,827.17	31,790,092.76	3,383.92
归属于上市公司股东的净利润	13,458,074.33	-1,387,207.62	
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	13,457,934.00	-1,408,151.31	
加权平均净资产收益率(%)	18.96	-2.53	
基本每股收益(元/股)	0.0585	-0.006	
稀释每股收益(元/股)	0.0585	-0.006	

### 2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		10,717				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		0				
前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
苏州晟隼营销管理有限公司	境内非国有法人	28.39	65,300,094	0	质押	65,300,094
西藏康盛投资管理有限公司	境内非国有法人	16.72	38,452,744	0	质押	38,452,744
国盛证券有限责任公司	境内非国有法人	3.96	9,103,284	0	未知	
华宝信托有限责任公司—聚鑫15号资金信托	未知	2.15	4,935,248	0	未知	
黄薇	境内自然人	2.10	4,822,953	0	未知	
陈洋浮	境内自然人	1.94	4,471,427	0	未知	
毕方(杭州)资产管理有限公司—毕方元鑫2号私募证券投资基金	未知	1.80	4,139,862	0	未知	
夏世勇	境内自然人	1.32	3,036,700	0	未知	
刘传同	境内自	1.31	3,007,500	0	未知	

	然人					
华鑫国际信托有限公司—华鑫信托·复兴2号集合资金信托计划	未知	1.14	2,622,200	0	未知	
上述股东关联关系或一致行动的说明	根据公司已知资料,未发现公司前十名股东之间存在关联关系,或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人情况。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用					

#### 2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

#### 2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

#### 2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

### 三 经营情况讨论与分析

#### 3.1 经营情况的讨论与分析

2018年上半年,公司围绕“提供TOP级智慧+产品和服务”企业愿景,大力拓展智能硬件及其衍生产品领域业务,通过向市场推出多款自有品牌产品,丰富了产品种类;通过深耕渠道和客户,拓展了销售网络;通过多维度立体化营销,提升了品牌影响力。此外,公司还通过控制成本、加强工程质量管控等手段,稳健开展市政工程业务。报告期内,公司共实现营业收入110,754.08万元,较上年同期增加3,383.92%,实现净利润1,345.81万元,与上年同期相比扭亏为盈。

报告期内,公司主要工作如下:

##### (一) 打造产品与服务体系,努力实现创新发展

报告期内,公司围绕家居、教育、文娱、健康四大领域积极布局,持续扩充研发团队,不断优化产品开发流程,快速推出自有品牌产品,为客户提供良好的体验和服务。

公司共推出7款自有品牌产品,分别为智能音箱S1、智能门锁L1、儿童智能手表W1、智能蓝牙耳机E1、主动降噪耳机E2、智能空气净化器A1、智能新风F1。其中,主动降噪耳机E2在京东发布后,短时间内即售罄,彰显了市场及消费者对公司产品的认可。与此同时,公司以用户体验为核心,积极构建后台服务体系,规划了统一的产品应用平台体系、设备管理体系及用户数据体系等。其中,设备管理体系中的终端管理系统、用户数据体系中的用户账号系统已开发完成并投入使用。

报告期内,公司与产业链上下游领军企业建立良好合作伙伴关系,努力实现创新发展。一方面,通过合作研发,共同提升基础技术和产品开发能力;另一方面,通过内容合作,共享用户群体,充分聚合资源。例如公司与科大讯飞、浩瀚深度等业界领先的技术伙伴在语音识别、智能网

址分析等领域开展合作研发，保证产品技术的领先性；与咪咕音乐等内容平台开展合作，为用户提供更为丰富以及更高品质的服务，提升公司产品的用户体验。

## （二）深耕渠道布局，销售规模稳步增长

### 1、代理销售

报告期内，公司不断丰富代理产品种类，努力做大市场规模。除选取具有市场竞争力的品牌手机进行销售外，公司还成为讯飞淘云旗下阿尔法蛋金龟子智能机器人产品在中国大陆地区的经销商。公司代理销售业务已与北京、天津、河北、河南、山西、安徽、江西等重点省市客户开展合作。

报告期内，公司代理销售业务实现收入 108,262.48 万元，呈现快速增长。

### 2、自有品牌产品销售

公司自有品牌产品的销售坚持线上线下协同发展的策略，并加强运营商、政企客户的开拓力度，实现自有品牌产品销售的平稳起步。

报告期内，公司积极完善线上布局，已覆盖京东、苏宁、淘宝、天猫、中移在线、拼多多等电商平台，并开拓银行系电商。公司产品上线了民生银行信用卡 APP、浦发银行信用卡“小浦商城”和招商银行信用卡“掌上商城”等，为消费者提供更加丰富的购物体验 and 更加灵活的支付方式。

报告期内，公司继续深入拓展线下渠道，一是推进百城千店计划，目前已与若干省市客户开展合作；二是开拓运营商和政企客户，满足其差异化需求。目前，智能门锁 L1 已入围中国移动一级营销库，成为四川省移动终端公司主推门锁之一；博信智通加入了中国移动数字家庭合作联盟，有望依托中国移动家庭市场及技术体系，为用户提供优质的产品及服务。

截至报告期末，公司自有品牌产品业务实现收入 1,845.55 万元，自有品牌销售平稳起步。

## （三）多维度立体化传播，品牌影响力持续提升

报告期内，公司深耕细作市场营销，以重要事件为契机，以重点产品为代表，通过多种手段全方位传播公司品牌及产品，达到了提升市场影响力的效果。

公司品牌宣传以“提供 TOP 级智慧+产品和服务”企业愿景为指引，通过一系列“营销组合拳”，持续传递“TO TOP IT!”品牌精神。报告期内，公司成功举办了战略暨新品发布会和降噪耳机媒体品鉴会，全面展示了公司的产品理念，传递了企业文化，宣扬了公司战略，谋求市场认同；参加了业内影响力较大的展会，包括中国家电及消费电子博览会(AWE)、全球移动互联网大会(GMIC)、亚洲消费电子展(CES)、世界移动大会(MWCS)，触达人数超过 1 万人次；同时通过与科大讯飞、中移在线、咪咕等产业链合作等重大事件的传播，加深了行业对公司品牌和产品的市场认知，积攒品牌势能；建立了公司的视觉系统规范，全面落实“一个品牌一个形象”(ONE BRAND ONE IMAGE)的规范操作。

公司产品营销从消费者的实际需求出发，充分挖掘高品质产品为消费者带来的使用价值。一方面，根据产品本身适用场景，输出媒体和用户层面多维度、多场景的体验内容，提升产品认知度；另一方面，根据不同产品的使用特点，输出图文、视频、音频等不同形式的内容，并充分挖掘传播渠道价值，由点及面，通过重点媒体重点发声，达到最大程度传播的目的。报告期内，公司在微博、微信、抖音等热门社交软件平台建立了官方公众号，并持续精细化运营，在今日头条、一点资讯等九大资讯媒介开设自媒体频道并保持高频发声；同时，公司邀请资深数码达人、发烧友和用户代表成立“淘友实验室”，参与公司从研发到内测的全过程，加深用户体验；公司通过积极和持续的用户运营，用心收集产品评测反馈，形成了良好用户口碑和影响，发掘和培养了核心用户。

## （四）优化组织架构，奠基下一步发展

报告期内，为进一步协调和促进智能硬件及其衍生产品领域业务发展，公司将注册地由广东清远迁至苏州市姑苏软件园，以借助苏州当地的地理优势、产业集群优势、人才引进优势及科研

优势等，实现企业升级；增加公司经营范围以加大智能硬件及其衍生产品领域业务技术和产品的研发力度，加强公司在人工智能、智能硬件等领域的研发能力和技术沉淀，并加强自有品牌 TOPPERS 系列与代理品牌商品的开发与销售能力。

此外，为加强产业合作，促进产研结合，提升产品开发与上市的统筹规划能力，公司对博信智通的组织架构进行了扁平化调整，构建营销、产品技术、内部服务三大体系，并新设 GTM 部门，整合公司内部资源，统筹产品开发与上市工作。

#### （五）稳健开展市政工程业务

报告期内，公司通过控制成本、加强工程质量管控等手段，稳健开展市政工程业务。截至报告期末，在建工程 14 项，已完工未结算工程 16 项。

### 3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

### 3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用