

证券代码：300663

证券简称：科蓝软件

债券代码：123157

债券简称：科蓝转债

## 北京科蓝软件系统股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	东方红基金 郑童仁 中金资管 冯达 中金资管 艾柯达 兴合基金 候吉冉 兴业证券 杨本鸿
时间	2023年5月26日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 王安京先生 董事会秘书兼财务总监 周旭红女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、公司的主业及市场和创新产品规划</b></p> <p>公司的主营业务为银行互联网业务，从网上银行、手机银行、直销银行再到整体的互联网银行的4个发展阶段，科蓝公司起到了一定的引领和推动作用。公司的核心竞争力就是在银行互联网领域的不断创新，主要表现在科技领域的创新性。从2000年到2020年，是银行线下向线上转型的20年，公司通过不断的创新引领了</p>

国内这20年的从线下向线上的转型。科蓝公司是百分百在做科技，在科技的引领下使得银行100%的线下交易转变为当前银行90%以上线上交易，所以这是个天翻地覆的变化。包括现在非银行金融机构的线上化转型，公司也做了重要的贡献。

从市场的角度来讲，公司在向两个方向扩展，一个是非银行金融机构，非银行金融机构主要是指证券投资基金、保险、信托、租赁及大型企业集团的财务公司，这些是公司的非银行金融机构的扩展。这些非银行金融机构的线上交易其实跟银行很相像，所以公司向非银行金融机构的拓展相当于是从高处往低打，非银系统的复杂性和严谨性没有银行那么高，这个市场还是相当大的。第二个市场拓展方向是今后几年的海外扩展，海外扩展公司的优势主要是在于这些成熟的互联网应用软件。大家知道我们20年前回国的时候，国内无论是基础软件还是应用软件基本上都是空白，经过这20年的发展，国内确实进展还是挺大的，我们在应用软件方面，反而超过了欧美，至少领先欧美10年以上。这个也就使得我们现在反过来向海外扩展，我们有了制高点，也更容易向东南亚，包括欧美俄罗斯扩展，我们在互联网应用领域至少领先十几年。公司未来海外扩展计划将主要依靠自身的创新优势，并运用已有的成熟的互联网应用软件。

从产品的角度来讲，公司推出的两款重要产品，一个是国产数据库，一个是智能高柜数币机器人“小蓝”，这两个产品是公司今年下半年准备重点推广的，这两个产品都是酝酿很多年了，公司有一个优秀且庞大的团队做后盾，拥有近5000名IT+金融的复合型人才，包括超1000名数据库DBA，建立了经验丰富的各类研发与

服务人才梯队。公司拥有可清晰验证的完整的自主知识产权的国产数据库，成为目前国内唯一一家既拥有完整自主知识产权的分布式交易型数据库软件，又拥有前中后台完整的互联网银行产品家族的供应商。

## 二、请介绍一下公司数据库去年收入体量及客户结构，以及公司对数据库铺设的规划

2022年数据库业务收入5,000多万，目前公司国产数据库SUNDB的主要客户是银行、电信运营商及大型企业，其中银行订单占比超60%，是主要目标客户。目前公司已成立了数据库事业部，2023年下半年将进入市场推广关键期。在这之前公司已有案例只是作为预热阶段试验，目的是为了更好适配一些行业，公司需要做好充足准备后再逐步打开市场，预计今年推广之后会进入一个明显的增长期。

具体的规划为下半年公司将正式发布SUNDB国产数据库，因为我们实际上一直在进行国内国产化改造，一直没有正式发布，正式发布之后就开始市场推广，主要是在银行、电信、国网这几个领域开始大规模的做市场推广，而且我们是以闭源数据库的名义来推广。

数据库国产化替代的风险主要在于对原有业务系统的改造，数据库国产化替代成功与否，依赖于原有业务系统的应用软件开发商。公司自身推广的优势为：SUNDB国产数据库已经与我们的应用软件完成了良好的适配，可以为银行客户提供基础的应用保障。

## 三、请简单介绍一下智能高柜数币机器人“小蓝”

国内现在有22万家银行网点，人民银行要求在几年之内完成银行网点线下的智能化转型，智能化转型

就需要有智能化设备，简单给大家介绍一下我们的机器人产品：

公司自主研发的国内独家专利产品——智能高柜数币机器人“小蓝”，可直接代替网点高柜的人工柜员，节省人工成本，相当于为银行网点直接创造利润。产品无需任何高柜柜台的改造，可节省高额的网点改造成本。在中国邮储现的北京、杭州和安徽已经试点完毕了，下半年邮储会把试点逐步扩展，明年会大规模的推广。光邮储一家就有四五万个网点，如果一个网点上一台智能设备，这个销售额就非常可观，因为邮储是中国线下网点最多的，工商银行网点数量排第二，农行排第三。我们的机器人“小蓝”有三大技术结合和五大亮点，三大技术结合是指：小蓝高柜智能机器人作为项目智能设备是互联网与物联网的结合，软件与硬件的结合，线上与线下的结合。

五大亮点是指：第一大亮点就是AI应用，已经实现智能对话，办手续可以完全智能对话。目前已经调通百度“文心一言”，正在试验营销运营话术自动生成，通过数据分析用户需求，提供智能对话、智能问答、智能运营、智能客服、智能营销等丰富的智能化服务。

第二大亮点是鸿蒙的概念，鸿蒙的特点就叫万物互联，可以连接网点自助设备、平板、智慧屏、物联网模组，实现设备间互联互通，为银行网点转型、创新型场景应用提供了更多有利条件。

第三大亮点就是数字人民币，客户只需简单的“碰一碰”，“扫一扫”即可轻松实现包括纸币与数字货币的兑换，以及硬钱包的发行、硬钱包的兑换（兑入/兑出）、数字钱包余额查询、数字钱包升级、数字

人民币与银行账户间兑换。

第四大亮点叫乡村振兴亮点，现在这种智能设备80%在三四线城市和县乡镇，给人们生活带来便利。

第五大亮点就是数字人元宇宙的概念，目前工作人员可以远程同时控制多个网点，该工作人员未来将由数字人替代。

今年会把试点范围扩展，工商银行、华夏银行、广东农信、河南农信等已经启动试点，明年会大规模的推广，该产品的突出优势还在于可以节省银行的人力成本，是对传统银行人工业务的智能改造。

#### **四、公司目前的订单增长状态如何？现在传统主业中各个产品占比是多少？**

公司订单保持一个增长态势，与行业趋势同步。收入是终验确认法，所以订单的增长会逐步在后面收入中体现。

公司与客户签订的合同大部分为综合性合同，一个合同往往包含多个产品。如果按照功能拆分的话，大体是：电子渠道及中台收入占比40%多；互联网银行（含互联网核心）等包含线上开户功能整体解决方案收入占比超37%。非银金融机构收入近几年增速比较高，占比超10%。