

北京浩丰创源科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024 -

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年05月22日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 王剑 董事、副总裁、财务总监 张利萍 副总裁、董事会秘书 颜媛媛 独立董事 王凡林
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 能否详细介绍一下公司在数智安全领域的业务布局和未来规划？</p> <p>答：（1）数智安全解决方案服务业务 公司数智安全解决方案服务业务，主要是依托公司自主创新研发的技术平台和产品，融合移动互联、物联网、边缘计算、云计算、大数据、人工智能等技术，采用软硬一体的平台向各级政府的公安部门提供从业务实战到内部管理的数智化应用平台，提升公安等相关部门维护社会稳定的能力和预防和打击犯罪的水平；报告期内，公司数智安全业务依托已有的技术平台能力，在社区智慧屏、智慧社区等业务领域进行拓展，在社区公共安全业务领域中实现了新的业务突破。 公司数智</p>

安全解决方案业务中拥有人脸识别算法、图码联侦核心算法、无线特征采集技术、可视化关系分析技术、多维轨迹分析技术等多项具有公安实战能力的自主创新技术。公司是公安部安全生产定点单位，是公安大数据多侦实战应用厂商，拥有涉密无线管控全部资质。公司长期致力于国内安全领域数字化创新研究，在重点人管控、反恐维稳、犯罪行为预警等方面提供数字化创新的实战手段，提升各级政府公共安全部门维护社会稳定能力和打击犯罪的水平。

(2) 数字安全基础设施服务业务 基于公司自主创新的数据安全和网络安全方案，向政府相关部门提供数据中心和网络系统的数字化系统集成方案及运维服务。公司不断提升该业务的生态能力和协同能力，通过与国产自主产品原厂的持续深入的战略合作以及自主开发的数据安全和网络安全集成方案，不断提升在该业务领域的市场竞争力。未来公司将深度参与到数智安全生态体系，通过自主研发的创新产品参与来巩固自己在伙伴生态中的地位，把公司的市场战略与伙伴生态的合作进行深度绑定，通过这些生态合作不断加强公司在市场竞争中的地位，不断获取更多的市场机会。感谢您的关注

2. 2023年度的主要业务板块有哪些，各自的收入占比如何？

答:1、数字金融业务 公司数字金融业务主要以国内金融行业数字化转型浪潮为发展契机，向金融客户提供从基础设置到业务创新的综合数字化转型解决方案，通过公司安全可靠的数字金融解决方案服务，提升了金融客户业务的创新和管理创新能力，实现金融客户的业务智能化运营。主要业务分为两个部分：（1）数字银行解决方案服务业务 以省级农村信用联社及农村商业银行为主要目标客户，基于公司自主创新研发的数字银行系统架构以及可靠的高端咨询、系统实施及定制软件开发服务、系统及运维服务等交付体系，向银行客户提供面向业务创新和管理创新的数字化转型综合解决方案服务。公司与信创头部企业华为开展了战略合作，华为将其全栈产品（如数据库、数据湖、大模型、云计算等产品）与公司在电子银行、信贷风控、支付场景等金融业务场景中开展深度合作，利用双方各自的资源、技术、技能和经验各方面的优势，形成有竞争力的联合方案，共同面向市场推广，为金融行业客户打造更有竞争力的数字金融解决方案，相关案例已在重点客户落地。在2024年3月在深圳举行主题为“因聚而生，数智有为”的合作伙伴大会上，公司与华为签署了全面合作的战略协议。在公司数字银

行解决方案服务中，持续投入研发，并与战略合作伙伴开展深度技术融合，不断提升自主创新的数字银行业务架构的竞争力，通过数字银行业务架构可以提升银行业客户的业务创新和管理创新能力，全面实现银行业务智能化运营，帮助银行数字化转型成功。 公司数字银行解决方案服务业务，拥有省信用联社的全业务场景服务能力，拥有一支深耕农信体系十多年的高端咨询团队以及行业领先的业务架构，拥有云计算、分布式架构、大数据、人工智能（大模型）、移动互联、物联网、微服务、区块链、Devops等全面的技术能力和应用实践，拥有可靠敏捷的大规模定制化软件开发的交付体系，在省级信用联社和农村商业银行的业务创新中有着深刻的理解，和丰富的业务场景数字化落地实践。

（2）金融机构基础设施数字化服务业务 以大型银行、保险等金融机构为目标客户，基于公司自主创新的数据安全和网络安全方案，向大型金融机构提供数据中心和网络系统的数字化系统集成方案及运维服务。 公司不断提升金融机构基础设施数字化服务业务的生态能力和协同能力，通过与国产自主产品原厂的战略合作以及自主开发的数据安全和网络安全集成方案，持续提升在该业务领域的市场竞争力。

2、企业数字化转型服务业务 企业数字化转型业务已经拥有向大型企业提供全面预算管理、辅助决策与管理分析、数据平台等数字化技术解决方案；并在能源行业等大型企业的数字化转型业务市场中获得一定的市场突破。 公司企业数字化转型服务业务，公司依托数字金融及全面预算等业务团队为基础，通过市场拓展、团队扩充，实现了包括能源行业在内等大型企业客户的业务突破；已经拥有一支包含高端的咨询团队在内的交付团队，向包括世界五百强企业在内的大型企业提供咨询、套装软件实施、定制化软件开发等全流程服务；拥有云计算、分布式架构、大数据、人工智能（大模型）、移动互联、物联网、微服务、Devops等全面的技术能力和应用实践。通过聚焦大型企业数字化转型服务的业务战略，公司该业务领域取得了较好的品牌知名度。

3、数智安全 数智安全服务业务可以分为两个部分： （1）数智安全解决方案服务业务 公司数智安全解决方案服务业务，主要是依托公司自主创新研发的技术平台和产品，融合移动互联、物联网、边缘计算、云计算、大数据、人工智能等技术，采用软硬一体的平台向各级政府的公安部门提供从业务实战到内部管理的数智化应用平台，提升公安等相关部门维护社会稳定的能力和预防和打击犯罪的水平；公司数智安全业务依托已有的技术

平台能力，在社区智慧屏、智慧社区等业务领域进行拓展，在社区公共安全业务领域中实现了新的业务突破。公司数智安全解决方案业务中拥有人脸识别算法、图码联侦核心算法、无线特征采集技术、可视化关系分析技术、多维轨迹分析技术等多项具有公安实战能力的自主创新技术。公司是公安部安全生产定点单位，是公安大数据多侦实战应用厂商，拥有涉密无线管控全部资质。公司长期致力于国内安全领域数字化创新研究，在重点人管控、反恐维稳、犯罪行为预警等方面提供数字化创新的实战手段，提升各级政府公共安全部门维护社会稳定能力和打击犯罪的水平。（2）数字安全基础设施服务业务 基于公司自主创新的数据安全和网络安全方案，向政府相关部门提供数据中心和网络系统的数字化系统集成方案及运维服务。公司不断提升该业务的生态能力和协同能力，通过与国产自主产品原厂的持续深入的战略合作以及自主开发的数据安全和网络安全集成方案，不断提升在该业务领域的市场竞争力。

4、酒店传媒服务业务 公司酒店传媒业务聚焦酒店多媒体、信息化、智能化系统建设，涵盖系统咨询、勘察、设计、实施、培训和维护，为酒店提供端到端的整体解决方案。在数字化转型升级战略的指引下，公司开始研发数智酒店产品及解决方案，并通过与华为的战略合作，推出了面向中高端酒店的数智酒店解决方案，并取得了一定的市场突破。公司酒店传媒业务主要拥有酒店多媒体电视交互系统（Multi-media TV Interactive System, MTIS），专为中高档酒店设计的新一代电视系统。该系统助力酒店实现智能化、个性化、信息化，深度挖掘当今酒店及宾客的潜在需求，赋予客房电视全新的定义，创造酒店视讯窗口价值最大化；酒店信息发布系统（IDS）-解决方案，酒店多媒体信息发布系统是运用计算机软件技术、数字多媒体技术，专为酒店的大堂、会议室、餐厅、楼层、电梯等应用场景实现各种多媒体信息的编排、发布、展示等功能的智能化系统，它包括多媒体信息发布平台、传输网络、播放控制单元、显示单元等部分。公司的数智酒店解决方案，是基于公司自主研发的数智酒店平台并融合华为等品牌厂商的智能设备，向中高端酒店提供涵盖移动互联、智能家居、智能交互等数智化的综合解决方案，该解决方案可以提高酒店客户管理及服务的品质、效能和满意度。

3. 贵司具有哪些核心竞争力

答:1、核心技术优势 公司主营业务是向金融机构、大型企

业、政府部门等客户提供从基础设施到业务应用的数字化转型解决方案服务。公司一直将核心技术能力的提升作为公司市场竞争的重要手段之一，经公司多年的研发投入，已经在数字银行、大型企业数字化转型、数智公安等业务领域拥有自主创新的数字化转型业务架构，并在这些架构下拥有相应自主知识产权的技术平台和产品作为支撑；公司在基础设施数字化业务中，一直秉承安全可靠的研究方向，通过自主创新的研发来提升企业级私有云及数据中心系统集成方案的安全可靠能力。通过近千家客户的业务落地证明公司的业务架构、技术平台、产品和方案具有较高的市场竞争力。

2、生态合作 公司基于多年的市场累积和技术实践，不断推出满足客户需求的综合数字化解决方案，相关的产品及服务涉及了金融机构、大型企业、政府部门等多个业务领域近千家客户，通过自主创新和优化，不断提升核心产品及服务的竞争力以及交付成本，取得较好的客户满意度。同时公司通过加强与市场主流软硬件系统产品的原厂建立战略伙伴关系，通过生态协同与配合，形成良好的商业生态秩序。多年来公司一直巩固自己在伙伴生态中的地位，把公司的市场战略与伙伴生态的合作进行深度绑定，通过这些生态合作不断加强公司在市场竞争中的地位，不断获取更多的市场机会。近年来，随着信创战略的推进公司特别加大了与国产软硬件系统原厂的产业生态合作。公司主流的国产自主服务器、操作系统、存储产品、网络产品、安全产品、数据库、中间件等原厂建立深度的战略合作关系，与国产自主品牌的头部企业签署了全面技术合作的战略合作协议。

3、优质的客户 公司拥有丰富的战略客户资源，主要集中在金融机构、大型企业、政府等国有大型企事业单位及政府部门。基于客户业务具体需求，公司能够提供满足客户全面数字化转型升级的综合解决方案，多年的大型客户服务经验及客户累积，公司已经拥有一批长期服务的客户，这些客户大多是各相关行业的领先企业，通过这些优质客户的服务经验累积，使得公司在各细分行业或领域中保持了较高的业务水平和技术能力。

4、资质优势 随着软件与信息技术服务业竞争日益激烈，专业资质已成为客户衡量参与市场竞争主体企业管理水平和综合实力的一个重要指标，经过多年的技术积累与打磨，公司及主要业务子公司已取得了ITSS信息技术服务运行维护标准符合性（贰级）、ISO 20000信息技术服务管理体系、ISO 27001信息安全管理体系、ISO 9001质量管理体系、ISO 14001环境管理体系、ISO28000供应链安全管理体系、ISO22301业

务连续性管理体系、ISO45001职业健康安全管理体系、GB/T29490-2013知识产权管理体系、SA8000社会责任管理体系、信息化工程与技术服务能力评价（CN-IETS 2级）、CMMI L3、广播电视节目制作经营许可等资质和体系认证，众多行业认可的专业资质为公司业务的有效拓展保驾护航。

5、人才优势 公司一直秉承以客户需求为导向，以技术研发和技术服务为灵魂，深深扎根于数字化技术发展的前沿。公司深知企业的发展，产品和服务将会成为公司的第一生产力，所以，公司一直注重于技术人员的培养和人力资源的沉淀，经过多年的快速发展和人才积累，公司的人才结构已经得到了很大的提升和完善。公司的人才战略一直是公司战略发展的重要支撑战略，建立了较为完善的人力资源管理体系、激励体系和人才发展体系。在各个业务领域中公司不断培养出即懂业务又懂技术的复合型人才，拥有一批10年以上复合型技术人才，使得公司具备可靠的咨询规划、设计、项目管理及实施、解决方案开发和专业的运维服务的交付能力。同时，为了保证技术团队的可持续发展，公司每年都会通过社招及校招等手段为公司的业务持续发展提供源源不断的活力和动力。

4. 公司在金融科技领域的发展战略是什么，有哪些新的业务增长点？

答:1、数字化转型业务升级战略 公司将继续坚持数字化转型的业务升级战略，通过持续投入的自主知识产权的产品和解决方案研发，加大与国产信创头部企业的深度战略合作，将头部国产产品厂商的技术深度融合到公司的数字化解决方案中，不断提升公司数字化转型综合解决方案服务能力，努力提升公司在各业务领域的市场竞争力。未来公司将坚持业务升级战略，并将业务主要聚焦在数字金融、大型企业数字化转型、数智安全等主要业务领域。

(1) 数字金融业务，公司将坚持向省信用联社及农商行提供数字银行综合解决方案服务、向金融机构提供私有云和数据中心系统集成方案及运维服务的业务定位。公司将坚持在数字银行业务领域中持续投入研发，通过自主产品的创新、与国产信创头部厂商的深度技术融合，不断提升公司数字化转型方案的竞争力。公司将加大数字银行的市场开拓力度，重点扩展公司现有客户以外的省信用联社客户，将公司在部分省信用联社累积的业务优势外溢到更多省市市场。(2) 企业数字化转型业务，公司将坚持向大型企业提供复杂管理需求下的数字化转型综合解决方案服务的业务定位。公司将

不断提升现有的业务的深度与广度；不断加大与主流企业资源管理软件、供应链管理软件等原厂的战略合作；不断投入研发，完善公司的企业数字化转型业务架构，以及该业务架构下的自主软件产品和服务；不断扩充业务的咨询、套装软件实施、定制化软件开发团队规模；不断打造高可靠的交付管理体系；通过综合的方案能力和交付能力来满足客户数字化转型下的广阔市场需求。（3）数智安全业务，公司坚持向政府公共安全部门提供软硬一体的平台及技术服务业务、向政府相关部门提供私有云和数据中心系统集成方案及运维服务的业务定位；并努力扩大在社区智慧屏、社区安全等业务领域的市场规模。在数智安全业务领域，公司将不断开发数智化的业务场景平台；不断投入研发，保持和提升公司数智化业务架构的先进性；加大市场开拓力度，采用直营与代理商相结合的模式来提升业务的区域覆盖和市场份额。（4）基础设施数字化服务业务中，将继续保持与主流国产自主软硬件原厂的战略合作，保持公司的基础设施数字化解决方案的“信创”权重，打造“安全可靠”的企业品牌，并将业务聚焦在金融机构、大型企业的网络安全和数据中心相关的系统集成及运维服务。

2、持续打造可靠的交付服务

基于公司在各业务领域多年市场累积以及技术创新的厚积薄发，结合行业发展趋势，公司提出了数字化转型的业务升级战略。大型客户的数字化转型能够落地，除了综合解决方案能力，更需要拥有向客户提供高质量的交付能力。公司将持续建设服务交付体系，重点提升咨询团队的业务规划能力、定制化软件开发的团队规模以及复合技术能力、交付体系的敏捷化等综合能力，实现向客户持续提供高可靠的交付能力。

3、围绕信创战略的发展机遇，向客户提供安全的解决方案

随着国际科技领域竞争形势的演变以及政府对国家安全以及自主创新的重视，近几年，政府提出发展“信创产业”的国家战略，提出从芯片、硬件系统、基础软件、中间件、云计算到业务应用等各关键技术的自主可控。这一国家战略给整个信息技术产业带来了巨大的市场空间。作为国产科技领军企业之一，应当发挥自身的技术和应用优势，在这一科技大潮中发挥出自身的作用，同时分享这发展的时代机遇。公司目前的主要业务领域为数字金融、大型企业数字化转型、数智安全等业务，这些领域均是信创战略的重点行业。公司已经通过客户服务累积了从基础设施到业务应用的业务场景和行业经验，拥有数字化转型所需的全栈技术能力，具备了参与信创产业的基本实力。公司将继续坚持自主研发战略，

不断推出满足信创战略的创新产品和服务，并不断加大与市场主流软硬件系统产品的原厂建立战略伙伴关系，通过与这些厂商的深度技术融合，不断增加公司产品和服务的“信创”权重。国家信创战略需要大量国产科技公司的持续创新以及生态协同与配合，未来公司将深度参与到信创战略生态体系，通过自主研发的创新产品和服务以及信创生态参与来巩固自己在伙伴生态中的地位，把公司的市场战略与伙伴生态的合作进行深度绑定，通过这些生态合作不断加强公司在市场竞争中的地位，不断获取更多的市场机会。

4、通过资本拉动，加快数字化转型战略升级 公司将坚定数字化转型的业务升级战略，通过业务部门和投资管理部门联动，将外延式并购作为公司升级战略落地的重要补充手段，未来公司在资本市场采用内生外延并重的发展策略。

5. 在大型企业数字化转型服务方面，公司有哪些竞争优势？

答:企业数字化转型业务已经拥有向大型企业提供全面预算管理、辅助决策与管理分析、数据平台等数字化技术解决方案；并在能源行业等大型企业的数字化转型业务市场中获得一定的市场突破。 公司企业数字化转型服务业务，公司依托数字金融及全面预算等业务团队为基础，通过市场拓展、团队扩充，实现了包括能源行业在内等大型企业客户的业务突破；已经拥有一支包含高端的咨询团队在内的交付团队，向包括世界五百强企业在内的大型企业提供咨询、套装软件实施、定制化软件开发等全流程服务；拥有云计算、分布式架构、大数据、人工智能（大模型）、移动互联、物联网、微服务、Devops等全面的技术能力和应用实践。通过聚焦大型企业数字化转型服务的业务战略，公司该业务领域取得了较好的品牌知名度。

6. 去年公司在研发新产品和解决方案方面的投入和成果有哪些？

答:公司秉承“用数字技术提升客户价值”的使命，立志成为卓越的数智科技服务企业，坚定执行已确定的数字化转型升级战略，公司开始对业务结构进行逐步调整，公司将逐步加大数字金融、企业数字化服务业务的拓展力度，并将逐步降低附加值的基础设施数字化业务的比重；在数智安全业务领域中逐步从面向政府公共部门的业务向智慧小区、智慧广告屏等综合社区安全方向拓展；在酒店传媒服务业务中从酒店传媒服务业务向数字酒店业务方向拓展。 公司积极研发满足业务战略的创新产品及解决方案，通过与

国产自主产品厂商的战略合作，提高了各业务领域的综合解决方案能力，提升了公司在相关业务领域的市场竞争力。随着公司战略升级的实施，公司不断通过外延并购的方式来加快战略推进，随着被并购公司的加入加大了公司管理的复杂度，公司不断健全内控管理制度和提高内控体系的效率，优化经营管理流程，不断提升公司经营风险的管控能力。基于公司战略升级的市场需求，不断完善销售布局和营销渠道，加强产品研发和解决方案能力，积极拓展新行业、新领域和新客户，在重点行业的核心业务领域不断取得突破和进步，提高了公司品牌和产品的知名度。公司自主研发的“基于分布式微服务架构的统一特色业务云平台系统”，在2023年中关村论坛系列活动“第11届数字金融大会”中该产品被评选为中国金融科技应用场景创新优秀案例，在“2023年中国软件和信息服务年度风云榜”评选中该产品被评选为“2023年中国软件和信息服务年度十大优秀解决方案”。

7. 请问公司在社会责任和可持续发展方面有哪些实践和计划？

答:由环球网、《国资报告》杂志社联合举办的“2023年ESG与可持续发展论坛”中公司入选了“2023社会责任案例人力资源体系建设实践”。

8. 请问贵公司管理层把公司经营好的措施，如何在量子科技领域深耕细作，谢谢。

答:尊敬的投资者您好，公司一直致力于量子安全方面的研究，并不断尝试在金融客户中应用量子密码的落地工作，感谢您的关注。

9. 公司在云计算和大数据服务方面有哪些战略部署呢？

答:1、数字化转型业务升级战略 公司将继续坚持数字化转型的业务升级战略，通过持续投入的自主知识产权的产品和解决方案研发，加大与国产信创头部企业的深度战略合作，将头部国产产品厂商的技术深度融合到公司的数字化解决方案中，不断提升公司数字化转型综合解决方案服务能力，努力提升公司在各业务领域的市场竞争力。未来公司将坚持业务升级战略，并将业务主要聚焦在数字金融、大型企业数字化转型、数智安全等主要业务领域。

(1) 数字金融业务，公司将坚持向省信用联社及农商行提供数字银行综合解决方案服务、向金融机构提供私有云和数据中心系统集成方案及运维服务的业务定位。公司将坚持在数字银行业务领域中持续投入研发，通过自主产品的创新、与国产信创头部厂商的深

度技术融合，不断提升公司数字化转型方案的竞争力。公司将加大数字银行的市场开拓力度，重点扩展公司现有客户以外的省信用联社客户，将公司在部分省信用联社累积的业务优势外溢到更多省市市场。

（2）企业数字化转型业务，公司将坚持向大型企业提供复杂管理需求下的数字化转型综合解决方案服务的业务定位。公司将不断提升现有的业务的深度与广度；不断加大与主流企业资源管理软件、供应链管理软件等原厂的战略合作；不断投入研发，完善公司的企业数字化转型业务架构，以及该业务架构下的自主软件产品和服务；不断扩充业务的咨询、套装软件实施、定制化软件开发团队规模；不断打造高可靠的交付管理体系；通过综合的方案能力和交付能力来满足客户数字化转型下的广阔市场需求。

（3）数智安全业务，公司坚持向政府公共安全部门提供软硬一体的平台及技术服务业务、向政府相关部门提供私有云和数据中心系统集成方案及运维服务的业务定位；并努力扩大在社区智慧屏、社区安全等业务领域的市场规模。在数智安全业务领域，公司将不断开发数智化的业务场景平台；不断投入研发，保持和提升公司数智化业务架构的先进性；加大市场开拓力度，采用直营与代理商相结合的模式来提升业务的区域覆盖和市场份额。

（4）基础设施数字化服务业务中，将继续保持与主流国产自主软硬件原厂的战略合作，保持公司的基础设施数字化解决方案的“信创”权重，打造“安全可靠”的企业品牌，并将业务聚焦在金融机构、大型企业的网络安全和数据中心相关的系统集成及运维服务。

2、持续打造可靠的交付服务

基于公司在各业务领域多年市场累积以及技术创新的厚积薄发，结合行业发展趋势，公司提出了数字化转型的业务升级战略。大型客户的数字化转型能够落地，除了综合解决方案能力，更需要拥有向客户提供高质量的交付能力。公司将持续建设服务交付体系，重点提升咨询团队的业务规划能力、定制化软件开发的团队规模以及复合技术能力、交付体系的敏捷化等综合能力，实现向客户持续提供高可靠的交付能力。

3、围绕信创战略的发展机遇，向客户提供安全的解决方案

随着国际科技领域竞争形势的演变以及政府对国家安全以及自主创新的重视，近几年，政府提出发展“信创产业”的国家战略，提出从芯片、硬件系统、基础软件、中间件、云计算到业务应用等各关键技术的自主可控。这一国家战略给整个信息技术产业带来了巨大的市场空间。作为国产科技领军企业之一，应当发挥自身的技术和应用优势，在这一科技大潮中发挥出自身的作用，

同时分享这发展的时代机遇。 公司目前的主要业务领域为数字金融、大型企业数字化转型、数智安全等业务，这些领域均是信创战略的重点行业。公司已经通过客户服务累积了从基础设施到业务应用的业务场景和行业经验，拥有数字化转型所需的全栈技术能力，具备了参与信创产业的基本实力。公司将继续坚持自主研发战略，不断推出满足信创战略的创新产品和服务，并不断加大与市场主流软硬件系统产品的原厂建立战略伙伴关系，通过与这些厂商的深度融合，不断增加公司产品和服务的“信创”权重。 国家信创战略需要大量国产科技公司的持续创新以及生态协同与配合，未来公司将深度参与到信创战略生态体系，通过自主研发的创新产品和服务以及信创生态参与来巩固自己在伙伴生态中的地位，把公司的市场战略与伙伴生态的合作进行深度绑定，通过这些生态合作不断加强公司在市场竞争中的地位，不断获取更多的市场机会。

4、通过资本拉动，加快数字化转型战略升级 公司将坚定数字化转型的业务升级战略，通过业务部门和投资管理部门联动，将外延式并购作为公司升级战略落地的重要补充手段，未来公司在资本市场采用内生外延并重的发展策略。

10. 过去一年是否有重大的并购或合作项目，这些项目对公司未来发展有何影响？

答:公司主营业务是向大型客户提供从基础设施到业务应用的综合解决方案，业务主要聚焦在数字金融、大型企业数字化转型、数智安全、酒店传媒等业务领域。 公司总部位于北京，在上海、广州、济南、成都等地区设有分子公司，是安全可靠的数字化转型综合解决方案提供商。 公司秉承“用数字技术提升客户价值”的使命，立志成为卓越的数智科技服务企业，坚定执行已确定的数字化转型升级战略，公司开始对业务结构进行逐步调整，公司将逐步加大数字金融、企业数字化服务业务的拓展力度，并将逐步降低附加值的基础设施数字化业务的比重；在数智安全业务领域中逐步从面向政府公共部门的业务向智慧小区、智慧广告屏等综合社区安全方向拓展；在酒店传媒服务业务中从酒店传媒服务业务向数字酒店业务方向拓展。 公司积极研发满足业务战略的创新产品及解决方案，通过与国产自主产品厂商的战略合作，提高了各业务领域的综合解决方案能力，提升了公司在相关业务领域的市场竞争力。 随着公司战略升级的实施，公司不断通过外延并购的方式来加快战略推进，随着被并购公司的加入加大了公司管理的复杂度，公司不断

	<p>健全内控管理制度和提高内控体系的效率，优化经营管理流程，不断提升公司经营风险的管控能力。基于公司战略升级的市场需求，不断完善销售布局和营销渠道，加强产品研发和解决方案能力，积极拓展新行业、新领域和新客户，在重点行业的核心业务领域不断取得突破和进步，提高了公司品牌和产品的知名度。公司自主研发的“基于分布式微服务架构的统一特色业务云平台系统”，在2023年中关村论坛系列活动“第11届数字金融大会”中该产品被评选为中国金融科技应用场景创新优秀案例，在“2023年中国软件和信息服务业年度风云榜”评选中该产品被评选为“2023年中国软件和信息服务业年度十大优秀解决方案”。由环球网、《国资报告》杂志社联合举办的“2023年ESG与可持续发展论坛”中公司入选了“2023社会责任案例人力资源体系建设实践”。未来公司将深度参与到信创战略生态体系，通过自主研发的创新产品和服务以及信创生态参与来巩固自己在伙伴生态中的地位，把公司的市场战略与伙伴生态的合作进行深度绑定，通过这些生态合作不断加强公司在市场竞争中的地位，不断获取更多的市场机会。感谢您的关注。</p> <p>11. 公司在量子技术上的积累是如何形成公司收入的</p> <p>答:尊敬的投资者您好，公司子公司浩丰品视一直致力于量子安全方面的研究，并不断尝试在金融客户中应用量子密码的落地工作，感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年05月22日