

证券代码：300663
债券代码：123157

证券简称：科蓝软件
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 checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	上银基金 张和睿 华商基金 余丹妮 中邮理财 徐华 中金公司 莫华寅 国泰君安 冯倩 刘玉
时间	2024年10月15日 10:30-12:30
地点	公司办公室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 王安京先生 财务总监兼董事会秘书 周旭红女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事长介绍公司后续发展的战略规划 公司的主营业务是提供银行的互联网解决方案，这是我们的主营业务。公司的发展，从1999年我们开始在国内做网上银行，后面是移动银行、直销银行，现阶段的数字银行，也就是整体银行的互联网化，历经二十多年，国内的银行科技发生了天翻地覆的变化。二十年前储户得到银行网点排队，现在银行业务的80%已经通过网银和手机都可以做到了，像苏宁银行、腾讯的微众银行、阿里的网商银行、百度的百信银行等无网点银行，这些银行的第一期线上交易系统也都是由科蓝公司去完成的，所以这二十年是个天翻地覆的变化。这二十年的国内银行互联网的变化和发展的每一个阶段是科蓝公司推动和引领的。我们的核心竞争力是什么呢？就是银行互联网的创新。阿里主要做的是电商互联网，腾讯做的是游戏跟社交的互联网。我们做的是体制内的银行交易互联网，银行是所有行业里最严谨的，银行的交易又是100%不能有任何出错的。所以我们这个赛道好处是非常严

谨，早年几乎也没什么竞争对手。难处是因为太严谨，所以我们不断得有创新。

全球领先的IT市场研究和咨询公司IDC发布报告显示:科蓝软件在数字银行解决方案、移动银行等前沿市场领域，已连续九年蝉联市场第一。

现在公司进入了新的发展阶段，公司要根本性的转型，新的发展阶段就是科蓝的第二发展曲线，公司立足于AI战略（AIDB、AI机器人、AI算力）打造第二发展曲线，我们已经酝酿了七、八年了，市场的变化到来的时候应该说我们也基本上准备好了。除了AI 算力是去年年底启动的， 第一项国产数据库我们已经准备了六七年了，数据库是基础软件，而基础软件需要十年以上的打磨。当前，国产数据库发展恰逢其时，我们的优势是：有将近 5000 名金融级的开发技术人员，当中有1000 名左右的数据库开发管理员。在过去二十年我们建设了大概 2000 多套存量系统，这些存量系统基本上用的都是甲骨文和DB2，我们将在今后的若干年内逐步替换成科蓝公司的数据库。同时，我们跟清华大学成立了智能数据库联合研究院，研发推广先进智能数据库，通过和国家的顶级学府、顶级研究机构建立战略合作关系，充分发挥产学研结合的体制优势，加快我们新一代的数据库产品的创新和发展。在国务院发展研究中心的调查研究报告中指出：数据库技术是数字经济的“根技术”，也是国内卡脖子的关键领域之一，因此数据库自主可控具有重要战略意义。报告中特别提到：科蓝数据库SUNDB实现了法律权限的高度自治。

第二项AI机器人是指银行网点智能化转型的智能设备-小蓝机器人，大家知道国内现有22万家银行网点，还有部分业务需要到银行网点由人工处理，依然需要排队办理。人民银行要求加快加强银行网点的非人工接触的智能化转型，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设备，用智能设备替代窗口的人工柜员。很多银行在过去几年都发表过公告，在不破坏、零改造高柜柜台的情况下，完成大堂区跟现金区的打通，完成高柜柜台人工替换。科蓝公司创新推出的独家专利产品——智能高柜数币机器人“小蓝”，可实现零改造代替网点高柜的人工柜员，节省人工成本，解放出来的柜员可以到大堂来做营销，卖理财、卖保险，通过人工替代来解决银行网点的降本增效。

二、提问环节

1、数据库的开发周期比较长，是否为公司未来的盈利点？我国数据库行业的竞争格局？

数据库如果从零开始做，开发时间比较长。因为公司的数据库来源其实是中国联通当时做全国大集中的时候，把30余个省市的省级数据库给废掉了，全部集中到总部一套系统，也就是二代BOSS实时计费系统，这个数据库哪儿来的呢？早年是从韩国科学院的一个科研项目上引进的。目前已经用了十年，在这十年当中这个数据库在中国联通

的大集中上已成熟壮大、发展升级起来了。我们在2018年收购了这个韩国数据库公司，从知识产权和核心团队完全给并购掉了，理顺了。因为我们知道这个数据库已经在中国的关键信息基础设施，最重要的还是实施交易系统上得到了十年的验证，而且它的成长壮大就是在这个时期。2018年底收购至今，公司对数据库进行了国产化开发和改造，公司用了六七年的时间引入、消化、创新，打造出中国自主品牌原生分布式数据库SUNDB，从源头和底层彻底摆脱美国开源软件的禁锢。SUNDB数据库高达98.31%的代码自研率，完全可以保障关键信息基础设施领域的数据安全，完成了国产数据库软件著作权认证，并与华为鲲鹏等国产服务器、鸿蒙系统等国内硬件、操作系统等完成兼容适配，取得了产品兼容性证书。SUNDB数据库在应对海量存储、高并发、容灾运维等方面性能卓越。目前，SUNDB数据库已经完全融入国产化信创生态系统，已入围中央政府采购网、中央国家机关、央企等多个重要领域的国产数据库软件采购目录。

随着我国信创进程的不断深化，将产生数倍于现阶段的市场容量，预计未来几年信创国产化将迎来大规模增长。

国内数据库行业有两大阵营，内核是自研且不依赖任何西方开源数据库的占比不足5%，而科蓝SUNDB就属于这一类，只有完全掌控内核的数据库才有未来。我们的产品差异化竞争，SUNDB是用于金融、国网、交通等高频交易的关键信息基础设施。市场上冒出几百家所谓的数据库厂家，但真正做交易型的数据库，尤其做金融级的交易系统的数据库厂家市面上没有几家，在我们的目标市场，也就是国家关键信息基础设施领域，尤其在金融领域的交易型数据库市场，我们肯定会占有一席之地。

2、2023年商誉减值主要来自于哪？

公司去年计提的商誉减值是公司持股 51% 的下属子公司在2023年出现收入及利润下滑，公司聘请专业评估机构重新进行了价值评估，并据此计提了3406.8万元商誉减值准备。今年公司总部全面接收管理，业务已逐步走上正轨。

3、公司的小蓝机器人市场关心度很高，确实是立足于金融科技，金融科技现在都在往 AI 方向去衍生，特别是柜面的层面，请介绍一下小蓝的产品优势及市场推广情况？

银行业务的 80% 已经到网上和手机上来了，那么还有 20%是必须到网点办的。剩下这 20%如何实现非人工替代是多年未能解决的难题，科蓝公司适时推出了创新产品——智能高柜数币机器人“小蓝”，小蓝是典型的软硬结合的产品，可实现零改造代替网点高柜的人工柜员，节省人工成本。“小蓝”有五大亮点：第一个亮点是AI亮点，无需敲键按键实现自助业务，可以通过人工对话完成，类似ChatGPT。目前，已经实现了智能对话，无论存款取款还是其他业务。第二个是鸿

蒙。目前，机器人已经应用于银行网点，银行的大屏幕、所有涉及设备的部分都可以通过鸿蒙系统连接。基础操作系统使用鸿蒙。第三个便是数字人民币自由兑换。在这个设备上，可以将数字人民币换成现钞。第四个亮点是乡村振兴。国内22 万家银行网点 80% 是位于三四线城市、县和乡镇，因此对省级农信和中国几千家农商行应该有很大的贡献。最后一个是关于数字人元宇宙，这套智能设备远程可以有数字人监控，指导各个网点的使用，数字人提供远程服务。

在银行网点智能化转型方面，公司拥有独特优势：我们既有银行线上交易系统的丰富开发经验，又有网点智能设备的发明专利，我们这套设备首先从技术上是三结合，就是互联网与物联网的结合，线上与线下的结合，软件与硬件的结合。ATM机厂商做硬件有优势，但不具有银行互联网交易软件的开发能力。

智能设备替代高柜人工将颠覆过去几十年银行网点的传统经营模式，必将是银行网点根本性转型的抓手，实现银行网点真正的智能化转型。

在市场推广方面，小蓝机器人试点试用已经经过了五六年的历程。在某国有大行、广东农信、河南农信、华夏银行等多家典型银行试点基本上已经都完成了，现在在几家国有大行、省级联社、股份制银行都被已经认可，而且已经列入采购计划了。目前订单还没有重大突破。

4、监管对网点智能化改造的态度？

银行高柜柜台的标准是公安部和人民银行总行制定的国家标准，不能随意改动。网点智能化改造的核心问题就是大堂区和安全区的打通，大家知道银行柜台的钢化玻璃后面叫安全区，外面操作这部分叫大堂区。大堂区跟安全区的打通只有一个窗口下面的小凹槽。在不破坏、零改造高柜柜台的情况下，完成大堂区跟现金区的打通，同时实现智能化，目前，公司小蓝机器人通过高柜上的零改造凹槽模式，拥有独特优势。无论是人流比较多的网点，还是人流稀少的网点，这个小蓝机器人都能发挥重要作用。人流稀少的网点，可以把它改造成无人网点。人流多的网点，起到了分流的作用。目前小蓝机器人不光是得到银行的认可，最重要的是那些专做 ATM 的厂商在申请跟科蓝合作，或者希望拿到科蓝的授权。

银行业智能化转型市场足够大，下一步的网点金库改造和现金押运公司的改革这几项结合起来，会有广阔的市场空间。

5、高柜柜台的智能化改造在银行端的推进进度？

我们零星销售了，大规模推广市场已成定局，在银行端推广网点智能化是一把手工程，千亿级市场足够大。有三种业务推广模式：1、购买设备及服务费、2、金融租赁、3、科蓝承包服务，业务分成。

6、跟华为鸿蒙的合作厂商只有科蓝一家吗？

华为主要是跟各领域的头部厂商合作，在鸿蒙合作方面，我们为首批鸿蒙生态合作伙伴和鸿蒙生态市场供应商，同时，公司也是OpenHarmony 金融支付专委会成员和OpenHarmony 生态创新示范单位。

我们提供金融行业鸿蒙原生APP解决方案，目前移动金融应用都需求转换成鸿蒙原生应用。我们发布的《科蓝鸿蒙移动金融技术平台》是通用性产品，为金融行业鸿蒙原生APP 开发、测试、运营提供一站式解决方案，协助金融客户低成本快速建立鸿蒙原生应用。

今年金融行业陆陆续续都会开始鸿蒙原生化开发，目前银行业的六大行和股份制、头部证券以及头部的基金和信托在去年的10月开始逐步转化为使用鸿蒙原生APP。原来依赖的AOSP 框架完全剥离，包括Java的一些安卓底层库和开源组件都不再可用，需要基于鸿蒙整体生态进行相应的开发。我们的相关产品优势明显，我们从2021年开始做，我们的技术栈一直延续着整个鸿蒙的发展体系。我们方案的优势是建设成本低、迁移成本低、建设时间短，其价值得到了行业内的首肯。今年的鸿蒙原生化改造应该是鸿蒙的元年，也是未来我们金融行业整体自主可控的技术栈更新的元年，未来的市场空间会非常的巨大。