

证券代码：300377

证券简称：赢时胜

深圳市赢时胜信息技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-01

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	线上投资者
时间	2021年5月7日下午15:00-17:00
地点	“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：唐球先生 总经理、董事：李跃峰先生 财务总监、董事：廖拾秀女士 董事会秘书、副总经理：程霞女士 独立董事：陈朝琳先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：你好，请问贵司今年预计营收如何？ 答：您好，公司董事会制定的营收目标2021年比2020年有一定的增幅，我们有信心完成之。谢谢！</p> <p>2、问：请问，公司子公司供应链应收计提坏账，在本期体现了较大规模的损失，公司如何看待目前的应收政策？相比同行，公司如何能将自己的控制应收的能力提升到恒生电子这样的水平？ 答：您好，公司控股子公司的供应链代采购和保理业务大客户（江苏鸿轩和永达系）由于受宏观经济环境及突发事件的影响，未按期归还应收款项，公司供应链代采购和保理业务大客户应收账款产生较大坏账风险，公司根据相关情况已全额计提坏账准备，公司认真反思和整改，坚决、有序收缩供应链金融业务，截止2020年底，除江苏鸿轩和永达系的供应链业务应收款外，供应链业务其他客户的应收款项已全部收回，公司计划在2021年底全面退出供应链金融业务领域，并针对有关客户破产重组和法律诉讼做好全面和及时的信息披露。公司金融软件主业客户都是有实力的金融机构，应收账款的风险极小。公司近几年金融软件主业经营规模持续增长，2020年在新冠疫情影响下同样实现快速增长，公司将加大应收账款的收回力度，尽力控制应收账款规模增长。谢谢！</p>

3、请问，恒生电子在近期成为了公司的股东，请问未来两个公司之前是否会在战略上有所协同，同时有一些共同合作的项目？

答：您好，目前恒生电子入股属于财务投资性质。谢谢！

4、对现在的股价你们满意吗？

答：您好，我们对当前股价并不满意，但我们相信公司的股价中长期将反映公司在经营业绩、公司治理等方面的真实状况，这也是公司最基本的目标。谢谢！

5、董秘基本上不回我们信息，或者每到关键节点，象征性的回复几条不疼不痒的信息，为什么？

答：您好，公司会在严格遵守有关信披制度的前提下，及时和客观地予以回复并努力保持与投资者的沟通渠道通畅，谢谢！

6、去年公司蒸发失败，唐总马上宣布减持，那叫一个利索，直接导致股票腰斩！唐总的减持理由一如既往的官方，解决个人财务问题，不知道唐总有没有想过为信任公司的广大股民负责，想过为把自己公司做好付出过努力？这些年来股东们的减持真的让我们这些小股东大跌眼见。

答：您好，去年受到有关窗口期规定、个人财务去杠杆的客观情况、以及优化公司股权结构的需要，实施了部分股权的减持，对股价造成了影响；但对股价造成更大影响的因素是我们在过去两年主营业务核心利润经营指标出现了弱势，以及对外投资供应链金融发生了重大失误。对此我们痛定思痛，已自去年第四季度开始坚决终止有关供应链金融业务，并通过法律等手段积极维护有关权益；同时完全聚焦主业，充分利用主业赛道的趋势和自身优势，全力恢复主营经营业绩表现；同时，公司及控股股东目前的财务状况稳健，负债率极低，并保持了自上市以来每年现金分红的股息安排。我依然在负责公司的一线营销工作，相信公司的股价必将客观反映业绩和公司治理的基本因素。谢谢！

7、作为看好贵公司的小韭菜，持有你们公司的股票3年多，竟然亏了40%，不知道作为公司的掌舵者，唐总有没有想对小韭菜们说的？

答：您好，受到主营业务核心利润经营指标出现弱势，以及对外投资供应链金融发生重大失误等内外因素的影响，公司的股价这几年持续表现不佳。对此我们痛定思痛，已自去年第四季度开始坚决终止有关供应链金融业务，并通过法律等手段积极维护有关权益；同时完全聚焦主业，充分利用主业赛道的趋势和自身优势，全力恢复主营经营业绩表现；公司及控股股东目前的财务状况稳健，负债率极低，并保持了自上市以来每年现金分红的股息安排。相信公司的股价必将客观反映业绩和公司治理的基本因素。谢谢！

8、300377 连年下跌真的就值几块钱嘛，请问总经理预计今年有好成绩吗？

答：您好，我们对当前股价并不满意，但我们相信公司的股价中长期将反映公司在经营业绩、公司治理等方面的真实状况，这也是公司最基本的目标。公司业绩具体情况敬请后续关注公司信息披露，谢谢！

9、公司中期业绩怎么样？如果按去年第二季度业绩，估计上半年净利润达2.5亿元以上，这将同比增长400%以上。公司近期是作出增长预告？请回复，谢

谢!

答: 您好, 公司中期业绩具体情况敬请后续关注公司半年度报告, 谢谢!

10、公司目前是否有数字人民币相关业务? 下一步介入数字人民币的广度和深度怎么样? 请回复, 谢谢!

答: 您好, 公司目前正在与各大金融机构合作, 实现金融科技赋能, 并参与各大银行等金融机构的数字货币 DCEP 相关项目落地创新实践, 我司在此领域具有多年技术积累, 无论是广度和深度发展态势良好。谢谢!

11、公司有证券投资咨询资质吗

答: 您好, 公司无证券投资咨询资质。谢谢!

12、同江苏鸿飞的诉讼进展如何? 是否有追回部分款项的可能?

答: 您好, 公司会根据相关要求对与江苏鸿轩诉讼进展情况进行披露, 请关注公司相关公告, 谢谢!

13、据消息透露, 公司离职率非常高, 请问公司出什么问题了吗, 有采取相关措施防止人才流失吗?

答: 您好, 公司多年以来一直保持着行业正常离职率。公司在多年的经营实践中形成了高效、稳定、专业的核心管理团队和优秀的研发技术团队。公司秉承成长与分享的理念, 构建双循环体系, 推出创业平台机制+公司内部的绩效考核、薪酬制度、股权激励等激励体系。打造职业化的管理团队和专业化的运营团队, 建立自主发展和自主创新的动力机制。谢谢!

14、请问董事长欠账何时收回, 请说明一下?

答: 您好, 董事长本人不欠任何账, 关于河南永达和江苏鸿轩欠赢时胜公司账的事宜, 请关注我们的信息披露, 谢谢!

15、请问贵司在营收持续增加的同时, 对公司员工待遇是否有稳步的提升?

答: 您好, 公司技术业务能力强的人的待遇不是稳步提升, 而是大幅提升。谢谢!

16、江苏鸿轩承认自己伪造了康成的公章, 那目前是否对公章进行司法鉴定, 关于供应链保理合同真实性目前是否有说法?

答: 您好, 有关江苏鸿轩诉讼事宜目前仍然在法院审理阶段。虽然我司方面的资料和证据充分证明了有关保理业务的实质性, 但仍将根据法律途径的正式审理结果予以及时和客观的信息披露。谢谢!

17、您好, 资管新规过渡期今年底结束, 对公司业绩的正向提升大吗? 目前公司在资管领域的市场占有率是否有下滑现象? 公司以后的收费形式是否会从目前的项目型转换为年费模式? 谢谢!

答: 您好, 资管业务一直是公司业绩增长的重要保证; 在资管领域的市场占有率随着泛资管业务的扩展而增长; 公司的收费形式从产品到实施到服务全覆盖。谢谢!

18、请问一下，公司的区块链研究的方向，总觉得是一个概念而不是真正的区块链板块。另外公司供应链造成的损失，为什么开庭后，又不了了之了？还是说最后私下协商了赔偿事宜？

答：您好，公司一直在区块链领域投入资源，不仅仅是研究，而且有实践落地。目前也正积极参与各大金融机构数字货币项目。有关江苏鸿轩诉讼事宜目前仍然在法院审理阶段。虽然我司方面的资料和证据充分证明了有关保理业务的实质性，但仍将根据法律途径的正式审理结果予以及时和客观的信息披露。而且我们绝不私下商量解决赔偿方案，都会进行信息披露。谢谢！

19、公司现在的发展方向对于现在的金融信息数据服务行业，包括提供基金的软件行业，公司的占比率达到了多少？

答：您好，公司在基金、保险、券商、信托等资管行业的市场占有率一直保持行业领先。谢谢！

20、股东不断减持，难道没有维稳股价的决心吗？

答：您好，之前控股股东的股份减持，完全是出于自身财务稳健性和安全性、以及优化公司股权结构的因素考虑，这对于公司的长远稳健发展并不完全是“利空”。对股价造成更大影响的因素是我们在过去两年主营业务核心利润经营指标出现了弱势，以及对外投资供应链金融发生了重大失误。对此我们痛定思痛，已自去年第四季度开始坚决终止有关供应链金融业务，并通过法律等手段积极维护有关权益；同时完全聚焦主业，充分利用主业赛道的趋势和自身优势，全力恢复主营经营业绩表现；公司及控股股东目前的财务状况稳健，负债率极低，并保持了自上市以来每年现金分红的股息安排。相信公司的股价必将客观反映业绩和公司治理的基本因素。谢谢！

21、你好唐老板，快4年了还套着，请问你是怎么理解价值投资的？你们有市值管理吗？

答：您好，我们深刻认识到，公司股价中长期必将客观反映公司的经营业绩的持续性、公司管理的高效性和市场信息的透明度等关键指标。为此，我们将全力聚焦主业，踏踏实实做好业绩，改善公司的核心财务指标和公司治理水平，用“真材实料”去做好“市值管理”。谢谢！

22、你好！20年公司员工数比19年增加了近600人，大部分是研发人员，这是否说明公司现有项目充足？

答：您好，公司抓住行业市场机会发展壮大，公司金融软件主营业务销售订单及市场需求不断增加，为准时保质完成交付任务，公司增加技术研发服务、实施、软件服务外包等人员数量以补充人员缺口。谢谢！

23、唐总，贵公司在供应链和保理业务中的应收账款预计今年能收回多少？

答：您好，公司积极通过法律途径追讨供应链和保理业务中的应收账款，全力维护公司及股东权益；同时，根据谨慎性原则，公司在2020年度报告对供应链代采购和保理业务应收款账面余额全额计提坏账准备，公司将按照国家法律、法规和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》，对供应链业务及有关诉讼案

件后续进展相关情况认真和及时地履行信息披露义务。谢谢！

24、请问唐总 2021 年公司有大的战略规划吗？

答：您好，公司三大战略：1. 全面的数字化技术转型；2. 大力建设信创业务；3. 数字货币业务。谢谢！

25、一季报利润畸高，清解读一下？

答：您好，1、公司金融软件主业一季度发展形势良好；2、公司根据会计准则相关规定计提的其他非流动金融资产的公允价值变动损益对利润影响较大。谢谢！

26、恒生电子为什么举牌该股票？

答：您好，此问题得恒生电子回答为妥。目前从恒生电子所披露的来看是一个财务投资。谢谢！

27、大润发的钱能到账吗？

答：您好，公司将按照国家法律、法规和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》，对供应链业务及有关诉讼案件后续进展相关情况认真和及时地履行信息披露义务。谢谢！

28、网上一直反应公司员工福利不行，逢年过节什么都没有，这方面公司有相应策略吗？毕竟长期下去留不住人才，人才缺失严重。

答：您好，公司将以优化公司人员结构和实际绩效考核等公司管理方式，持续改善公司核心经营业绩指标表现。单是 2021 年春节期间发放的留守本地的人员福利就超过 300 多万，公司每年的员工福利不是“什么都没有”，而是“负担偏重、需要优化”！公司将以优化公司人员结构和实际绩效考核等公司管理方式，持续改善公司核心经营业绩指标表现。对于持续有业绩贡献的员工，我们有足够的实力去进一步完善他们的薪酬和福利水平；对于不合格的，我司将予以坚决的调整甚至淘汰。谢谢！

29、公司在年报中提到已有数字货币，绿色金融，服务实体经济领域孵化落地试点项目，具体是什么项目，对公司的业绩有多大贡献？

答：您好，公司目前正在与各大金融机构合作，实现金融科技赋能，并参与各大银行等金融机构的数字货币 DCEP 相关项目落地创新实践，我司在此领域具有多年技术积累，无论是广度和深度发展态势良好。公司紧跟国家“十四五”规划，在绿色金融领域我司不仅与金融机构合作，而且也在积极参与产业互联，进一步拓宽公司业务领域，已经有一些项目落地中，发展态势良好。尤其在“碳达峰”和“碳中和”的政策下，碳减排指标已经进入到地方政府，传统行业和金融机构，可以形成一个绿色金融闭环服务实体经济，我司将不遗余力的深度参与此领域的创新落地，应用我司多年资管领域里的业务和技术沉淀，支持企业实体和金融的结合，在碳减排资产化，登记注册，交易结算，资产负债管理，风险管控等方面，形成产业新生态。以上会对公司业绩有正向提升。谢谢！

30、请问保理大客户的诉讼进展到哪？

答：您好，有关江苏鸿轩诉讼事宜目前仍然在法院审理阶段。虽然我司方面的资料和证据充分证明了有关保理业务的实质性，但仍将根据法律途径的正式审理结果予以及时和客观的信息披露。谢谢！

31、请问一季度为何扣非只有 200 万利润？

答：您好，一季度属行业淡季，营业收入及利润占全年比例较低，公司今年一季度利润较上年同期增长。谢谢！

32、请问，东方金信公司的科创板注册进度如何？赢时胜一季度的利润大幅增加，是对东方金信的股权价值进行了重估吗？

答：您好，根据东方金信与公司的正常股东层面沟通情况了解到东方金信正在积极准备上市过程中，具体情况可关注东方金信官方网站，具体信息以该公司官网信息为准。一季度报告根据最新的东方金信再融资的客观公允市场估值，对东方金信的股权价值进行了重估。谢谢！

33、公司早年就进入区块链技术领域，可以说是区块链的龙头企业，近些年很多科技都是基于区块链技术，公司今年是否在数字货币与绿色金融领域深耕并落地项目呢？贵公司参股的东方金信今年是否能顺利上市？

答：您好，公司目前正在与各大金融机构合作，实现金融科技赋能，并参与各大银行等金融机构的数字货币 DCEP 相关项目落地创新实践，我司在此领域具有多年技术积累，无论是广度和深度发展态势良好。公司紧跟国家“十四五”规划，在绿色金融领域我司不仅与金融机构合作，而且也在积极参与产业互联，进一步拓宽公司业务领域，已经有一些项目落地中，发展态势良好。尤其在“碳达峰”和“碳中和”的政策下，碳减排指标已经进入到地方政府，传统行业和金融机构，可以形成一个绿色金融闭环服务实体经济，我司将不遗余力的深度参与此领域的创新落地，应用我司多年资管领域里的业务和技术沉淀，支持企业实体和金融的结合，在碳减排资产化，登记注册，交易结算，资产负债管理，风险管控等方面，形成产业新生态。东方金信正在积极准备上市。谢谢！

34、请问贵公司和哪几家银行合作开发数字货币？

答：您好，公司和多家银行以及清算结算机构等，开展数字货币应用的创新实践。谢谢！

35、为什么一季度的主营还是亏损的？一季报中的公允价值变动收益为什么这么高，是如何取得的？

答：您好，纠正一点，一季度的主营没有亏损，公司一季度归属于上市公司股东的净利润为 183,853,682.88 元，比上年同期增长 778.65%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,086,705.36 元，比上年同期增长 107.09%。一季度属行业淡季，营业收入及利润占全年比例较低，公司今年一季度利润较上年同期增长。2021 年一季报的非经常性损益主要是根据会计准则相关规定计提的其他非流动金融资产的公允价值变动损益和收到的政府有关资助款。谢谢！

36、请问唐董，公司处于优质行业的优势行业地位，但近几年来 ROE 并不高，去除坏帐的影响，近三年来年均 ROE 也仅在 6%左右徘徊，相比于恒生电子有巨

大的差别？请问这种现状的原因是什么？公司在未来，需要通过何种方式的努力，才可以达成 ROE 的显著提升？

答：您好，造成我司 ROE 偏低的原因主要是 1、公司的负债率极低；2、公司的自购办公物业作为固定资产沉淀影响了周转率指标。而这些 ROE 因子我们应该从综合因素的角度去权衡，相对而言，扩展新的业务领域、深挖核心客户的增值效应、优化人员结构、提升公司在产品、研发、项目管理方面的综合实力，进一步提升公司产品和服务的边际利润率水平，是提升 ROE 更为关键的因素和目标。谢谢！

37、唐总、李总、程总、廖总、陈总，你们好！冒昧的问一下，公司四年都没发年终了，每年都说要发，结果每年都不发，这在金融软件行业是极其罕见的，同行比如恒生电子，每年都在过年前一天准时到账。公司一直不发年终奖，导致专业技术人才大量流失，请问公司是否有相关的打算呢？不画饼，不搞股权，实打实的发年终奖？

答：您好，首先纠正一点，公司的专业技术人才没有大量流失，不知你这消息那里得来，请不要乱讲。公司将以优化公司人员结构和实际绩效考核等公司管理方式，持续改善公司核心经营业绩指标表现。对于持续有业绩贡献的员工，我们有足够的实力去进一步完善他们的薪酬和福利水平；对于不合格的，我司将予以坚决的调整甚至淘汰。公司的金融软件主业过去两年的核心财务指标出现下滑，我司将采取更加有效和针对性的绩效奖金发放制度，去奖优罚次，改善公司的经营业绩。谢谢！

38、贵公司自 2019 年至今重要股东一直大幅减持，导致股票价格阴跌不断，市场人气流失。请问董事会是否会考虑增持计划提升市场人气？

答：您好，之前控股股东的股份减持，完全是出于自身财务稳健性和安全性、以及优化公司股权结构的因素考虑，这对于公司的长远稳健发展并不完全是“利空”。对股价造成更大影响的因素是我们在过去两年主营业务核心利润经营指标出现了弱势，以及对外投资供应链金融发生了重大失误。对此我们痛定思痛，已自去年第四季度开始坚决终止有关供应链金融业务，并通过法律等手段积极维护有关权益；同时完全聚焦主业，充分利用主业赛道的趋势和自身优势，全力恢复主营经营业绩表现；公司及控股股东目前的财务状况稳健，负债率极低，并保持了自上市以来每年现金分红的股息安排。相信扩展新的业务领域、深挖核心客户的增值效应、优化人员结构、提升公司在产品、研发、项目管理方面的综合实力，进一步提升公司产品和服务的边际利润率水平，改善公司治理水平，是中长期提升公司股价更为关键和持久的因素。谢谢！

39、公司主营业务做的是哪方面的软件？同类业务的主要竞争对手是什么公司？主营业务核心利润经营指标出现弱势，公司管理层分析了其中的主要原因吗？具体是什么因素造成的？

答：您好，公司主营业务专注金融资管和托管领域的产品和服务。同类业务的主要竞争对手包括了恒生电子等公司，但我司在有关领域的中后台运营产品和服务方面占据了市场领先地位。过去两年部分主营业务核心利润经营指标出现弱势的主要原因是人力成本的持续上升，但这也是应对行业和客户市场金融创新所必需的成本投入，我司希望这些“成本”可以在后续的经营业绩提升中有

所体现；同时，扩展新的业务领域、深挖核心客户的增值效应、优化人员结构、提升公司在产品、研发、项目管理方面的综合实力，进一步提升公司产品和服务的边际利润率水平，也是改善措施的关键因素。谢谢！

40、东方金信如果今年上市的话，对公司的业绩有多少影响？

答：您好，东方金信目前还是在准备上市阶段，一切都还不确定；如东方金信能成功上市，对公司业绩影响也需要根据东方金信上市后的市值表现而定。谢谢！

41、一季报中公允价值变动收益大幅增长，请问具体项目是那个金融资产的变动？大额变动增长的依据是什么？

答：您好，一季报的公允价值变动收益大幅增长主要是根据会计准则相关规定计提的其他非流动金融资产的公允价值变动损益（根据最新的东方金信再融资的客观公允市场估值，对东方金信的股权价值进行了重估），谢谢！

42、公司子公司链石科技是不是已经名存实亡，就连网站都打不开了？

答：您好，链石科技主要是协同母公司赢时胜提供创新技术服务为主，提供新技术的模块化服务。历史成果完成了6项软著、5项专利申请和一项专利确认完成，技术产品为区块链 BaaS 平台产品 chaintor。2020 年度 BaaS 平台产品 chaintor 升级到 1.4，新增加 7 项软著申请、4 项专利申请。历史累计项目 28 项，落地 18 项；区块链技术外产品 4 类。自成立以来，累计十多项与母公司共建类项目/产品研发项目，对母公司的创新服务落地提供了有力的支持。谢谢！

43、为什么在上市前期的去年减持售卖了东方金信股权？

答：您好，对外投资的交易，应根据不同时期交易主体的相应价值和市场估值的匹配度、投资方的风险收益综合因素予以判断。谢谢！

44、请问唐董事长，我持有贵司 2 年多亏了 150 多万，我对贵司增收不增利觉得水很深，隐陷感觉有做局和管理层利益输送，包括去年事发不成功的前前后后，还有这几年来的股价和业绩种种，股权激励的条件简直不要脸，似乎有一只无形的手在操控，你看看今年多少公司 ST，请您和管理层赶紧收手，小心不要触犯法律！

答：您好，首先衷心感谢您对公司的长期支持！公司在过去两年遭遇了一连串挫折，沉痛之余需要及时反思改进，但绝对不存在任何违法、违规问题。我们秉承合法合规、诚信经营的原则，业绩和股价暂时不振，我们努力改进；但法律、法规和监管的红线，我们坚决不能逾越！我们在过去两年主营业务核心利润经营指标由于成本投入等因素出现了弱势，以及对外投资供应链金融发生了重大失误。对此我们痛定思痛，已自去年第四季度开始坚决终止有关供应链金融业务，并通过法律等手段积极维护有关权益；同时完全聚焦主业，充分利用主业赛道的趋势和自身优势，全力恢复主营经营业绩表现；公司及控股股东目前的财务状况稳健，负债率极低，并保持了自上市以来每年现金分红的股息安排。后续的目标很明确，就是聚焦主业，扩展新的业务领域、深挖核心客户的增值效应、优化人员结构、提升公司在产品、研发、项目管理方面的综合实力，进一步提升公司产品和服务的边际利润率水平，改善公司治理水平，全力提升

股东价值。谢谢！

45、希望公司多给一点信心给二级市场投资者。追随多年，压力好大啊！

答：您好，对股价造成直接影响的因素是我们在过去两年主营业务核心利润经营指标出现了弱势，以及对外投资供应链金融发生了重大失误。对此我们痛定思痛，已自去年第四季度开始坚决终止有关供应链金融业务，并通过法律等手段积极维护有关权益；同时完全聚焦主业，充分利用主业赛道的趋势和自身优势，全力恢复主营经营业绩表现；公司及控股股东目前的财务状况稳健，负债率极低，并保持了自上市以来每年现金分红的股息安排。后续的目标很明确：聚焦主业，扩展新的业务领域、深挖核心客户的增值效应、优化人员结构、提升公司在产品、研发、项目管理方面的综合实力，进一步提升公司产品和服务的边际利润率水平。谢谢！

46、非流动金融资产的公允价值变动损益，是指什么资产？请明示，不然感觉是作假的。

答：您好，一季报的非流动金融资产的公允价值变动损益是根据最新的东方金信再融资的客观公允市场估值，对东方金信的股权价值进行了重估计提的公允价值变动损益，是根据会计准则相关规定计提的。谢谢！

47、董事长，公司旗下的几个子公司各自负责什么样业务布局？

答：您好，链石科技主要在区块链技术领域布局，协同母公司赢时胜提供创新技术服务为主，提供新技术的模块化服务。匡衡软件，布局金融领域的客户拓展和客群品牌价值推广，将金融行业和客户运营经验集合起来，协助传统金融机构实现数字化的客户运营和客户价值评估，专注解决机构客户和个人客户财富管理痛点，辅助母公司 2C 业务模式的转型。赢证数科，聚焦资管领域前台业务领域，提供金融科技赋能输出，包括销售 TA，组合管理，智能投研，投资决策，量化交易等，协助母公司巩固资管领域全产品线和整体解决方案能力。赢胜数科，基于金融行业数字化发展的趋势，通过向金融行业的核心业务提供数字化转型的咨询服务，数据智能产品服务及数据智能应用服务。拓宽母公司原有金融资管，托管业务，向金融核心业务和产业互联方向拓展，从而增强公司的行业竞争力及行业影响力。谢谢！

48、如何提高公司的盈利能力，请详细说明，谢谢。

答：（1）以研究院为核心的公司级技术治理体系的建设

依托研究院的技术优势，基于公司云原生微服务业务生态建设要求，持续迭代和更新 Fregata 私有云 PaaS 平台版本，为“大中台”IT 基础设施建设，构筑起全套的、不断增强的、开箱即用的、敏捷部署的云服务资源基础技术架构。从应用、架构、运行时设施环境多层面多维度提供了全域敏捷性支持，进而实现软件“分析-建模-开发-测试-运维”生命周期全流程敏捷实现与可扩展性，赋能行业通过内生性颠覆实现自身运作模式的变革与升级。

（2）面向行业和客户的服务型组织形式调整

设立公司级组织，为公司战略落地保驾护航。成立技术标准委员会、数据标准委员会，从技术标准制定、数据标准制定着手，逐渐将内部各产品、应用能力所依赖的技术应用和数据结构进行统一。

强化公司中台运营服务能力建设目标，通过中台赋能中心建设，以技术标准委员会制定的技术标准作为行动准则，持续推动数据中台在数据标准、数据存储、数据计算、数据服务核心能力优化，稳步提升数据中台解决方案成熟度。不断探索和实践围绕数据中台的数据应用生态，产品研发端和业务场景端紧密结合，逐步构建端到端的行业服务能力。

设立产品中台团队，建立公司级产品图谱，以产品策略制定、产品质量管控、交付质量保障、公司运营过程优化、行业解决方案制定为核心职能，自上而下的制定公司产品建设路线，贯彻公司大中台运营能力体系建设战略目标，持续优化公司内部各运营环节的协作过程，规范公司内部的产品建设过程，稳步提升产品及交付质量。

（3）传统核心业务产品的成熟与转型探索

作为公司核心业务主线，对资产托管和资产管理业务保持高度的聚焦，通过组织架构调整、研发模式优化及持续的研发投入，核心产品已日趋成熟。在交付实践中不断积累总结，传统业务线已形成了一套高效、快速的交付实施体系，进一步降低产品实施成本。

对监管及政策变化，保持一如既往的重点关注和快速响应，在应对 I9 切换等行业普遍性需求的过程中，公司制定了从业务模型设计、产品调整方案、研发管理过程、交付实施管理等重点关键过程的统一协同体系，保证了政策性需求及时、高效、平稳的落地。

核心业务主线产品，继续保持一贯的产品优势，业务范围上满足境内外市场的全资产、全覆盖。同时不断拓展产品业务边界，产品以运行稳定、风险可控、提质增效为目标，丰富传统业务线的插件式应用，大幅度提升用户满意度、增强用户粘性。在公司统一的技术路线和大中台业务运营生态体系建设的推动下，开始向云原生微服务架构演进，使传统产品更适应当前机构用户数字化转型的能力集成要求，同时也使得公司解决方案更加灵活、有针对性。（4）科技赋能金融增效的创新场景实践

加强对新一代信息技术等前瞻性技术研究，持续加大对微服务技术架构的研发和大数据、云计算、人工智能、区块链等新技术的应用研发，结合现有优势领域，赋能行业形成新的行业生态，为公司金融科技的发展提供技术支撑，加速创新业务产品和解决方案在行业落地。

数据中台产品能力建设：数据中台基于实时架构来完成数据治理，对海量数据、多类型数据梳理出关键诉求，并向上提供服务输出能力给上层业务应用系统，进而实现数据资产化。同时考虑其他客观因素可能需要与传统数据仓库共存，在数据中台的设计上兼顾了非实时的传统数据仓库架构。数据中台的建设目标，是要通过数据资产化建设形成数据的真正价值，并通过数据服务的形式将数据价值对外输出。提供价值化数据服务，通过服务 API 接口将数据价值能力暴露给前台业务应用，使前台业务应用依托数据中台能力，实现数据智能化转型。目前，数据中台能力体系已经体现，在银行、证券公司、基金管理公司已有落地案例和实践成果。同时，作为公司技术治理体系的关键抓手，通过标准化的数据服务和数据模型能力输出，中台能力体系已广泛应用于公司内的创新业务产品。

（5）跨领域突破

面对金融科技的发展机遇，依托公司长久以来积累的人力基础、金融行业服务经验和客户基础，加强微服务，云计算，大数据，人工智能，区块链等新技术的产

	<p>学研合作,积极布局金融科技生态圈,突破传统领域,进军银行核心,保险核心以及其他行业,推动公司科技战略转型。</p> <p>团队建立后迅速进行产品孵化,市场已有多个项目落地。通过向金融行业的核心业务提供数字化转型的咨询服务,数据智能产品服务及数据智能应用服务。帮助金融机构实现数据智能管控,数据智能服务,数据智能协同,数据智能决策的数据价值运营链,帮助金融机构在客户价值运营能力和运营风控能力方面的提升。在实现金融科技给金融机构赋能的同时,延伸产业外延,并已在数字货币,绿色金融,服务实体经济领域中孵化落地试点项目。</p> <p>(6)支持公司战略转型的文化建设及人员结构优化</p> <p>公司秉承成长与分享的理念,构建双循环体系,推出创业平台机制+公司内部的绩效考核、薪酬制度、股权激励等激励体系。打造职业化的管理团队和专业化的运营团队,建立自主发展和自主创新的动力机制。谢谢!</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月7日