

证券代码：300663

证券简称：科蓝软件

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 checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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
参与单位名称及人员姓名	中信建投 甘洋科 尚晓岑 原睿博 杨睿琦 广发证券 田乐蒙 董远 山西证券 高渊 远策投资 李博 金石金控 刘勇 北信瑞丰 石础 万家基金 周实 宁银理财 王梓会
时间	2022年9月26日、2022年9月27日
地点	公司会议室、线上会议
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>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司主营业务是银行互联网解决方案，引领和推动了国内移动银行和互联网银行的普及和建设。公司产品主要包括网络银行、移动银行、直销银行、互联网银</p>

行，并开发建设了腾讯的微众银行、阿里的网商银行、百度的百信银行等新型银行的互联网交易系统。同时公司是目前国内唯一一家既拥有全系列银行互联网产品，同时又拥有完整自主知识产权的分布式交易型数据库软件供应商。

二、银行业务线上化已达到80%-90%，公司未来收入增长主要靠什么？

公司未来收入增长主要来自三个方面，一是银行互联网应用软件，二是公司的SUNDB分布式交易型数据库产品，三是来自非银行金融领域的收入。

银行互联网业务需求一直持续增加，把整个银行金融业务全部放到线上需要很多年时间。由于新业务、衍生的业务的不断出现，以及存续业务维护升级使得银行对互联网业务的需求在不断扩大。目前银行需求升级主要来自于数字化转型及信创国产化替代。

近几年因为疫情，公司业务暂时受到一定影响，但疫情的存在并不会从根本上对公司业务产生影响。疫情让更多人意识到互联网线上业务的重要性，未来会有更多银行增加对科技改造的投入。根据国家政策，包括但不限于银行、非银行等金融机构需要在有限的时间内完成国产化替代，从基础软件着手逐步完成替代，难度较大。银行最关键的交易系统和账户系统，预计今年年底之前先行试点，试点成功后会进行推广。

目前国内数据库比较典型是在开源数据库基础上二次开发的。市面上的开源数据库，主要是甲骨文的MySQL、伯克利大学的PG，知识产权分别属于甲骨文和伯克利大学。

公司SUNDB分布式交易型数据库完全不存在任何美国开源数据库源代码的安全隐患，拥有100%自主知识产权，不仅顺应了国内信创国产化的大趋势，在国际化方面，更是目前国内仅有的，可向海外所有国家和地区发售知识产权使用权授权许可的分布式交易型数据库。

非银行金融领域的市场需求处于爆发增长阶段，2017年以来，公司加大非银行金融领域的拓展，2021年度非银收入已达1.27亿，占比近10%。非银行金融领域包括证券、保险、基金、信托、财务公司等，目前国内头部的大型保险公司，如新华保险、人保保险、人寿保险、平安保险、泰康保险、大地保险、太平洋保险等，均已成为公司的客户；大型央企国企的财务公司，如中铁建、五粮液、居然之家等也成为公司客户，上述保险公司、财务公司属于非银领域里近两年发展速度非常快的两个重要分支。

三、公司这几年数据库收入增速没那么快，是什么原因？ 国产数据库替换的是新建系统，还是存量系统？

公司收购完成后，主要工作是国产化改造、认证、适配及试点，并没有正式开始推广。由于疫情延误推行进度，预计年底正式启动。目前公司在银行已积累多家应用案例，如信创国产化试点江西银行，及江苏农信、贵州银行、贵阳农商行，五粮液财务公司等，还有今年中标的北京农商银行信创项目。此外，公司还有河南移动、中移动信息技术有限公司、人力资源社会保障部、国防科技大学、中央国家机关等非金融领域的案例。

国产化替换的系统主要是存量系统，也有新建系统，这两种情况都有，这个阶段主要是做一些轻量级的试点及适配，公司并没有开始大规模的在市场上推广和造势，但这也取决于银行方面的安排。

试点阶段前期投入较大，会稀释公司业绩。公司后续收入的增量需要参考信创相关的国家政策，随着行业国产化试点的广泛推进及国家政策硬性要求，未来2-3年行业国产化替代率将上一个台阶，预计明后年会有较大的市场需求，我们已做好准备。

公司作为应用软件开发商，在银行客户已累积2000多套存量系统，国产化替代尤其是基础软件数据库国产化替代，最大的风险和顾虑是对业务系统的冲击。在这方面公司有独特优势，公司作为应用软件开发商，公司内部先行对自研的应用系统与国产数据库进行充分的适配，可以在应用层面给银行客户充分的保障，让银行用户感觉不到底层系统的更换；同时，替换成本较低，对于银行是一个巨大的加分项。

今年上半年公司数据库的试点案例江西银行入选《金融信创解决方案（第一批）》名单，获得金融信创权威部门的高度认可。公司已有江西银行等7-8家银行案例作为标杆，未来几年公司的数据库可以快速替代在银行领域已累积的2000套存量系统。

四、之前公司做的网银、手机银行等系统底层是哪一家的数据库？

银行客户原有的数据库主要是DB2、Oracle，SQLserver、informix等全部来自海外。国家提出关键领域核心技术要自主可控，逐步以国产软硬件替换掉海外进口产品。

公司拥有完整知识产权与核心技术的自研国产数据库，拥有1000+售前售后DBA经验的技术支持人员，同时拥有5000+金融级应用开发与国产化替代团队。公司数据库类似Oracle模式，是一款标准的商用数据库，可以实

现从Oracle、DB2、Mysql到科蓝数据库平滑迁移，兼容性良好，在数据库自主可控国产化替代中拥有得天独厚的优势。

五、公司与华为的具体合作项目大概有哪些？是否已经开始落地，是否能实现比较稳定现金流或利润的呢？公司与华为联合的出海业务还顺利吗？

（一）公司与华为的具体合作项目

1、公司基于eID与华为HMS推出手机柜台，助力金融网点与商户实现非接触线上服务；2、公司联合华为共同发布业内首款5G数字银行产品——5G消息；3、公司联合华为为泸州银行开发的未来银行体系，是业内第一个依托鲲鹏计算平台，基于华为云建设的分布式金融核心云平台，作为首家全栈信创案例具有行业标杆意义，可快速在同类商业银行中推广；4、科蓝一体化可信展业平台V1.0是公司跟华为公司在数字货币及身份证电子化的具体应用，可满足银行、保险、证照、政务等各行业的远程和现场业务办理需求。该平台基于新一代移动互联网端·管·云一体化可信应用框架，包含eID数字身份体系、TEE移动终端可信环境、前端渠道服务、客户网络身份验证、远程同步音视频展业、电子存证、数字资产保全鉴证、线上司法处置等系列能力，构建数字金融全流程线上线下一体化可信展业服务体系的一站式解决方案；5、公司率先完成鸿蒙应用系统生态合作伙伴认证，并率先完成基于HarmonyOS移动金融产品的研发和商业推广，同时在银行自助设备领域也完成鸿蒙系统改造，形成全栈式信创解决方案，将为金融行业持续推进自主可控提供全面支撑。

综上，移动钱包、5G消息银行、全栈信创解决方

案、移动金融等产品合作有望成为未来利润增长点。

（二）公司与华为联合的出海业务

拓展海外市场是公司重要战略布局。公司的数据库产品已在韩国、越南等东南亚国家拓展，公司也在规划将手机银行及数据库等产品向北美等海外市场拓展。同时，公司与华为联合公布了智慧金融出海计划，基于华为在全球的营销网络，包括60+个国家和地区的2000+家金融客户，积极向海外市场推广。

六、公司银行及非银业务收入占比

公司银行客户近400家，非银行客户100余家，非银业机构业务占公司收入将近10%。

七、公司上半年应收账款相对比较多，大概的回款节奏是什么样的？公司如何提高毛利？

公司上半年应收账款相对较多的原因是公司下游的银行客户的预算、立项、招标、测试和验收方面都有较明显的季节性特征。一般而言，每年上半年制定投资计划，通过预算、审批、招标或商务谈判等流程，下半年则陆续签订采购合同，开展IT系统的测试、验收等工作。加之银行的付款周期较长，通常公司回款主要集中在四季度，因此导致公司年度中间的应收账款相对较高。在今年上半年疫情严峻的情况下，公司营业收入同比增长7.57%，销售商品、提供劳务收到的现金同比增长37%，公司业务规模始终保持稳定增长及可持续的良性运转。

公司提升毛利率的主要措施有：1、通过产品结构及盈利模式不断优化，例如非银行金融机构、数据库及运营业务的占比逐步增加，提升高毛利率产品的收入占

比；2、通过成立集中开发中心提高开发效率、控制实施成本。

八、公司虚拟数字人产品是公司主动推出，还是银行客户的需求

公司于2021年提出面向未来的“新一代金融数字化发展战略规划”，进一步探索人工智能、区块链、web3.0、元宇宙等相关的新技术在银行互联网领域的应用与升级，从而充分发挥银行互联网创新基因的优势、渠道互联网的技术优势，以及场景互联网的市场优势

在“新一代金融数字化发展战略规划”基础上，公司于今年上半年研发推出虚拟数字人产品。该产品具备智能语音交互功能，可以以移动应用形式进行交付，涵盖的应用场景包括产品查询预约（理财、基金）、账户查询、生活缴费、信用卡账单查询和还款、业务咨询、语音导航、语音搜索、智能客服等场景。后续会根据市场情况和用户需求，继续让数字人具备更多技能，提升问题识别率，设计多种形象以满足更多使用场景。目前，公司在多家银行的试点工作已正式启动。