

净额仍较上一年提升了 6%，证明我们对应收账款的管理是有成效的；2）成本端：较 2021 年人员的快速扩张不同，公司在今年人员增速仍会放缓，更多的会关注在人员效率的提升上；3）新的业绩增长点：如咨询、数字化转型等新的业务方向。

2、公司同首都在线有很多合作，还参与过定增，能展开一下同首都在线的情况吗？

回复：今年一季度的时候已经把定增的股份减持了，公司在今年已经公告同首都在线共同参与设立了一个产业基金，希望借此合作能加强双方在业务方面的合作。

3、公司股东结构里面有一位个人股东李青的情况，跟公司业务有什么关系？

回复：股东李青投资公司多年，很支持公司发展，他对公司是纯财务投资，没有在公司任职。

4、我看公司最近参股了一家上海公司，是出于什么考虑？

回复：公司参与数喆数据，是出于公司聚焦银行数字化转型的相关布局，数喆数据在数据要素行业有超过 10 年的系统研发经验，涉及政府相关的普查、调查，做数据生产、数据分析、数据挖掘等，这些数据，未来也是金融数字化的重要场景。未来，数喆数据会优先同公司合作，推进其数据在金融场景的应用。目前，其正在做 IPO 的准备，从财务角度讲也是一个不错的投资。

5、同银行的数据资产变现，目前有成熟的或即将落地的案例？

回复：目前还是在建设期，主要还是提供解决方案和相关服务，其实

银行在数据营销方面也都是数据产品变现，除了现在传统的业务方向，新的业务方面还没有落地。

6、公司今年是否会有新的边际变化？

回复：目前，公司更关注增长的质量，从 2022 年开始，公司调整经营策略，把资源往战略客户倾斜，在项目上主动做一些取舍，公司的收入不会像过去那样保持 30% 多的增长率，希望通过提升人效的方式来提升增长的质量，使利润的增长速度大于收入的增长速度。

7、今年第一季度各厂商不管是收入增长还是利润都比较好是因为什么？

回复：主要一个原因还是上一年同期基数较低，整体来看，营业收入的增速比较合理。公司在 2021 年人力成本的上升还是比较明显的，从现在来看，人力成本的上升算是维持在比较稳定的阶段。从公司来讲，2022 年是比较艰难地一年，但是公司没有采取降薪、或者人员优化的方式，更多的希望通过提升人效来满足收入增长的目标。

8、公司今年做了一期股权激励计划，当时设的考核指标是出于什么考虑？

回复：公司在 2021 年做过一期股权激励，由于 2021 年人员的快速增长、2022 年的特殊情况，公司 2021 年的股权激励没有达到激励的效果，所以，公司今年在设立考核指标时比较谨慎，公司 2023 年股权激励还是希望能够达到员工激励的效果，留住优秀人才。

9、公司参股企业众多，是什么原因？

回复：主要是围绕产业链布局，希望通过产业链的整合来提升公司在

	<p>某些领域的能力,希望通过外生式的增长,来为公司寻找新的增长点。</p> <p>10、最近数据要素、AI、数字人民币这几个催化对行业以及公司自身有什么边际变化？</p> <p>回复：银行是受数据驱动的行业，过去一直也在做相关的科技投入，包括数据中台建设、数据挖掘，我们有专门的数据与营销事业部，就是为银行提供相应的解决方案和产品的。在 2022 年提出银行可以把数据资产入表后，从过去的成本项可能会变成资产项，我们认为会加大银行在数据方面的投入。会面临数据的安全、合规、资产要素确权，以前公司在数据治理有丰富的经验，但是新的方向过去像我们这样的供应商是没有涉及的，因此，为我们也在积极布局，吸纳在各个相关领域有丰富经验的成熟团队，去围绕数据要素、数据资产入表做新的增量业务；AI 目前主要是两块儿，大语言模型生成式 AI、传统的推理式 AI，我们过去在智能风控、智能营销里面其实一直在用推理式 AI 技术，为我的数据要素去做画像、标签、识别。我们现在也在关注生成式 AI，尝试将应用到垂直领域，来提高生成效率；数字人民币是由央行主导，供应商很难参与到真正的系统建设，主要是帮助银行做系统测试、营销落地等工作，公司一直有相关订单落地。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 10 日