

中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，公司总体市场竞争排名第四名，其中信用卡解决方案连续四年稳居专项排名第一，在信贷管理系统、非结构化数据管理、风险管理、智能营销、交易银行、客户关系管理等解决方案市场，天阳科技均处于市场领先地位，位列前三。同时，公司测试服务和咨询服务业务也处于行业领先地位。

目前，公司业务 100%覆盖了国内主要的银行，与政策性银行、国有银行、股份制银行等在内的资产规模超过万亿的大型银行客户建立了紧密的合作关系，2022 年公司同该类客户合作的业务收入规模占比为 64.93%，呈持续增长态势。同大型银行客户的持续合作充分体现了大行对公司产品和解决方案高度地认可，能为公司带来大规模稳定的收入和利润，促进公司产品服务和专业能力稳步提高，也提升了公司在行业内的品牌影响力，有利于进一步拓展和获取更多的优质银行客户。

2023 年 8 月 30 日，公司发布 2023 年半年度报告，报告期内，公司各项经营指标稳步向上，实现营业收入 9.39 亿元，同比增长 4.58%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2069.17 万元，同比增长 32.93%；扣除股份支付、可转债计提利息及非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为 5,219.74 万元，同比增幅 38.79%。同时，报告期内各部门坚决贯彻落实公司年初制定的经营策略，各项工作取得了新突破与新成效。客户满意度大幅提升；经营活动产生的现金流量净额同比增加 79.85%，经营性现金流得到较大的改善和提升，进一步夯实了公司迈向高质量发展之路。

二. 本次交流相关问题

1、请问公司的金融科技产品具体是哪些？该块儿业务占公司营收能有多少？

回复：金融科技产品是公司聚焦于银行资产和风控业务等关键业务领域，进行的满足客户个性化需求的软件开发或系统优化，包括信贷管理、风险管理、交易银行、信用卡及零售金融、大数据及营销、征信

监管等整体解决方案。公司的金融科技产品在解决方案市场，均处于领先地位，该类业务占公司营收比例接近 2/3。

2、公司的天阳云业务进展如何？

回复：天阳云业务是公司的第二增长曲线，2022 年公司启动了天阳云业务战略，产品主要在 SaaS 以及 A-PaaS 层。我们认为中小银行在数字化转型的过程中，必然面临专业度不够、资金和人员投入不足的窘境，我们希望利用自身多年积累和行业优势，创新云化服务产品，把营销、获客、创新业务等这样的产品，在原有产品的基础上做精做深，通过产品云化的方式赋能中小行。由于天阳云是一条新的业务条线，截至目前产生了一些订单，但整体上看其规模还较小。

3、公司应收账款一直比较高，这块儿未来会不会有压力？

回复：公司应收账款对象绝大部分为银行客户，该类客户信誉度高、资金雄厚、支付能力强，且均与公司保持稳定的业务合作关系。由于过去公司一直处于高速增长的状态，对应收账款管理偏弱，主要重点都在拓客、交付以及客户服务满意度上。公司自上市以来，已持续加大对应收账款的管理力度、包括日常管理和专项治理，持续改善公司经营现金流。截至 2023 年半年度报告，公司经营活动产生的现金流量净额同比增加 79.85%，经营性现金流得到较大幅度的改善和提升。

4、公司对 ChatGPT 是否有探索？

回复：推理式 AI 大模型在金融机构的营销、风险管理等业务领域已实现了广泛应用，我们过去在智能风控、智能营销中一直在用推理式 AI 技术，为我的数据要素去做画像、标签、识别等。随着以 ChatGPT 为代表的生成式 AI 大模型的问世及快速应用，数字银行形态正发生着深刻变革，公司也在积极拥抱变化、自我革命。目前，公司正在进行大模型的相关训练并基于各种反馈不断调优，尝试将其应用到垂直领域，来提高生成效率。

5、公司的技术服务、技术开发两块儿业务占比较高，请问一下公司对于员工是如何划分的？

	回复：对于交付条线，公司内部组织架构以事业群来划分，划分为金融服务事业群、金融科技事业群、数字金融事业群，在员工人数上金融科技事业群相对较多。
附件清单(如有)	无
日期	2023年9月4日