

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	参与活动的券商和机构148家，参与人员165人，具体名单请见附件
时间	2024年01月10日 10:30-13:00
地点	线上会议
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 金融科技事业部总经理 吕方先生 互联网业务事业部总经理 曹平国先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍环节</p> <p>（一）公司董事长王总介绍一下公司的基本情况，以及公司的信创重点产品</p> <p>首先介绍一下公司的主营业务。</p> <p>科蓝公司是以银行的互联网作为我们的主营业务。银行互联网</p>

包括什么？网上银行、手机银行、直销银行和银行的整体互联网化，就是互联网银行，这是国内银行从线下网点向线上转型的四个阶段。在这四个阶段科蓝公司都是领军的企业，是我们从2000年开始引领和推动了银行由线下向线上的转型。2000年的时候银行100%的业务都是到银行网点去排队，经过这20年的发展，80%-90%业务都已经转到了线上，转到了网上银行或手机银行，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。

我们的核心竞争力是什么？我们的核心竞争力就是互联网银行的创新。在过去20年国内银行从线下网点向线上转型的四个阶段，每一个阶段基本上都是由科蓝公司推动和引领的，业内都是清楚的。过去这20年我们专注于体制内银行的互联网建设，中国体制内银行大大小小的有4000多家，规模以上的大概五六百家，基本上都是我们的客户。我们是100%做科技，通过科技产品和技术逐渐把国内银行线下网点业务搬到线上，这是个天翻地覆的变化。公司通过银行互联网化的科技项目为国家、为社会做出了很大的贡献。

在这20年当中，在这四个阶段，每一个阶段的竞争对手也都是个别的竞争对手，每一个阶段的竞争对手还不一样。当我们每进入了一个新的阶段，早期竞争对手就消失了，会出现新的竞争对手，在这个四个发展阶段，我们都是创新者和引领者。举例来说，大家知道这个手机，现在可以直接拿手机开户了，开户的是二类账户、三类账户，也是科蓝公司最早的电子账户创新衍生推出的。我们为什么能引领呢？公司是一家由华尔街的金融专家和硅谷的技术精英回国组建的，90年代中期，我们首先完成了中国银行纽约分行的一个虚拟银行、互联网银行的建设，在90年代末期逐渐移植到国内，将当时全世界最先进的基于互联网技术的网络银行、手机银行解决方案带回中国，从此打开了在中国互联网银行的发展之路。

接下来介绍一下公司发展的第二曲线：国产数据库、银行网点智能设备、与华为的生态合作。数据安全是国家顶级安全，国产化、数

数字化转型是我国发展的一个重要方向。国内大概90%以上的市场使用的国外进口数据库，需要在2027年之前逐渐完成国产化替代。在新的发展阶段，依托我们原有的500多家银行和非银行金融机构的客户，以及我们创新推出的数字化转型、国产化替代的三项拳头产品：第一项是中国品牌的数据库、第二项是基于22万家银行网点智能化转型的智能设备、第三项是与华为全方位的合作。这三项将是我们今后三五年新的盈利点。在国家关键信息基础设施领域（包括银行、证券、基金、信托、保险、租赁等金融机构，以及三大电信运营商、国网、交通、军工等）的数字化转型和国产化替代，我们会是一个主力军。为什么这么说？因为我们这三项产品已经完成了研发、试用阶段，都可以启动大规模的推市场。这三项产品都是国家重点支持、有刚性要求的。我认为2024年会有一个明显的进展，进入2025年需求会有一个爆发期。

具体来讲，第一项中国品牌的数据库，在信创国产化替代中，我们的独特优势是：我们不仅有自己中国品牌的数据库，同时有几百家高端的、金融级的客户。我们还有将近5000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20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，研发推广商业版的交易型数据库，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，打造具有国际影响力的中国自主的品牌，提升中国数据库产品在国内和国际的市场地位。近几年数据库市场上冒出来200多家数据库公司，其中绝大多数厂商不掌握知识产权与核心技术，并且绝大多数是分析型的数据库，因为分析型的数据库不需要24小时挂在互联网上，所以它的严谨性、成熟度没有那么重要。我们的数据库是实时交易型的，场景主要应用于金融级的交易。什么是金融级的交易？包括银行的转账、证券的炒股下单、三大电信运营商的计费系

统、全国几亿个智能电表的查询充值计费汇总等，实时性、可靠性、成熟度、扩展性的要求都很强，在高性能大并发的要求下，不能出任何问题。因此我们的数据库是主要用于国家关键信息基础设施的交易型数据库。这种交易型的数据库通常都是24 小时挂在互联网上的，所以对它的成熟度、可靠性要求是非常之高的。从市场竞争格局来看，虽然市面上有几百家数据库公司，但是大多数是分析型数据库，它不是我们的竞争对手，真正有能力在高端的金融级市场上相竞争的大概也就这么三五家，我们是在这个梯队里面。我们可以向全世界发售知识产权的license，发售知识产权使用授权的授权。我们掌握了知识产权的优势，今后两三年我们的第二阶段发展将会走向国际、走向世界。

第二项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，解放出来的柜员小姐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，国内有22万家银行网点，1个网点通常有至少3个窗口到4个窗口。若每一个窗口进行智能设备替换，这是一个非常可观的数字。智能高柜数币机器“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、股份制银行都已经被认可，而且已经列入采购计划了。2024年开始做大规模的市场营销。

第三项就是我们跟华为的合作，基于鸿蒙，基于华为云的合作，在过去几年我们与华为已经建立了一定的合作基础，今后几年鸿蒙在我们的产品系列当中可能会起到比较关键性的作用，所以在这方面我们跟华为是有深度合作的，2024年、2025年开始可以大规模的扩展。

（二）金融科技事业部总经理吕方介绍基于鸿蒙的生态合作

我们与华为的产品和服务合作有比较完整的整体布局，除了对华为的消费者ToC应用，也联合企业服务BG为金融行业提供数字金融产品。我们相关产品上架华为云和华为鸿蒙生态市场，可以由华为直接转售，客户可以直接和华为签约下单销售，并由我们提供相应的产品实施，可以进一步扩大我们的销售范围。

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。华为即将发布的HarmonyOS NEXT版本采用单框架架构，不再兼容原安卓APP，目前移动金融应用都需求转换成鸿蒙原生应用。目前HarmonyOS 4.0环境，金融行业使用兼容方案（即，安卓和鸿蒙双框架的鸿蒙OS下使用安卓应用），但兼容方案在HarmonyOS NEXT版本将不再支持。我们提供金融行业鸿蒙原生APP解决方案，我们发布的《科蓝鸿蒙移动金融科技平台》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月逐步开始，我们也是支持了客户的方案构建和落地实施。目前大家使用的兼容性方案会逐步转化为使用原服务和鸿蒙原生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。

鸿蒙是新一代智能终端操作系统，为不同设备的智能化、互联与协同提供统一规范，未来在鸿蒙终端上都将使用鸿蒙的原生体系：一端是华为消费者终端生态，华为现有发布的消费者终端有手机、折叠屏、Pad、PC、智慧屏以及车系；另一端是ToB企业端的应用，比如深开鸿主做金融行业的开源鸿蒙版本，基于这个版本对现有的金融设备进行自主可控的应用，金融设备开始做鸿蒙原生化改造。我们的系统是完整整合华为的零售生态和开源鸿蒙ToB的生态应用，在此基础上推出我们的华为原生应用和相应服务。因为金融行业的应用更侧重于安全性和易用性，我们是解决各家应用机构鸿蒙原生化快速建立，当然我们有大平台和组件化这两种销售模式，客户可以直接使用我们的通用原生的组件框架以及配套组件，实现手机银行和移动金融产品服务原生化建设；同时对接我们的技术平台，实现三观统一的交付服务，可有效降低金融行业在鸿蒙原生化开发和自主建

设的难度。我们会逐步推出工程化的方案和样例，快速地支撑经营机构快速应用，快速的迁移，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。

我们已开始陆续商业化交付，同时我们也配合华为在推进其他行业的快速建立和应用。我司鸿蒙移动金融技术平台是一体化平台，把研发、运行、维护、发布整个体系进行了整合，可以对鸿蒙整体生态建立更好的基础。作为鸿蒙企业级开发者和首批鸿蒙生态合作伙伴，我们是国内最早启动鸿蒙移动金融平台HarmonyOS NEXT版改造工作，并获得原型机和最新版本HarmonyOS NEXT开发者版本，目前我们的产品都是基于完整的开发体系去开发和商业化交付。因为这个产品是一个通用性产品，是解决鸿蒙原生化的问题，所以我们可以对任何客户进行发布和进行销售。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。

我们12月交付的鸿蒙原生化产品已经完全具备现有安卓、iOS具备的这些能力，应用安全体系都已经完整的建立好，可以达到人民银行对手机银行资金交易级安全要求，包括我们目前用的这个密码键盘、安全通信、证书应用，构建一套完整的安全的资金交易级规范，保证交易的不可篡改性和不可被重复进行交易。在这里我们也对鸿蒙体系进行深度挖掘和合作，因为传统的应用开发的安全是基于软件的安全的体系设计，现在更多的是基于TEE（可信环境）的可信环境，我们可以做到软硬一体化的安全，也构建了未来科蓝特有的REE+TEE的端管云一体化安全体系，这会大大提升现有的资金交易的安全性和可用性。

鸿蒙生态会对现有金融行业互联网渠道服务体系带来创新基础，目前在手机使用手机银行，在PC就是使用网上银行，平板也需定制Pad版移动银行服务，对鸿蒙生态体系来说，未来多设备之间是拥有一套可覆盖多终端的应用体系，因为整个体系的互联互通性和安全性会带来更多场景上的创新，比如证券服务，不论是在车上用，还

是在电视上用，还是在手机上用，还是在Pad上用，都会是一套鸿蒙移动金融服务，这就是鸿蒙一次开发多端部署的优势，对客户的学习成本可以大大的减少，服务的体验也会进一步提升，比如股价波动提示可以通过语音，并通过多设备的协同，完成相应的购入和卖出，可以去实现更好的体验。我们对我们的产品能力也会逐步的增强，争取更多的市场份额，为我们的行业客户带来更好的服务。

（三）请事业部总经理曹平国介绍数字银行应用和华为云、鲲鹏、欧拉和5G合作

在2018、2019年的时候，公司与华为已经开始有项目级的合作，并一直保持着全方位的合作，包括像高层互访、双方高峰论坛会议、华为的年度会议以及双方在项目上形成的数字化联合解决方案和具体落地的项目等。在整个信创国产化的项目建设过程中，我们和华为等生态合作伙伴共同为客户提供整体的信创产品和方案，科蓝侧我们可以给客户交付所有业务侧的数字银行相关的业务系统、数据库、密码控件等；另外的部分如云、操作系统、芯片、服务器、中间件、浏览器等是我们和生态合作伙伴一起合作形成整体解决方案提供给客户。

我们一直非常重视和华为的深度合作，经过这几年的发展，已经形成了科蓝的应用系统和华为云、鲲鹏、欧拉、鸿蒙、5G等全方位的信创解决方案。

双方产品进行了联合认证，科蓝的数字银行以及数字金融系统与华为云、鲲鹏、欧拉、数据库、华为云商店等完成了适配、认证及深度的共创，形成了相关的联合解决方案然后推我们的客户。

在华为企业业务合作的板块中，一块是华为云，科蓝的数字银行、数字金融产品和解决方案和华为云都做了相应的适配及融合，并在客户侧落地了具体的生产案例。合作方式上，主要三种合作方式，我们可以作为整个项目的集成商，集成华为的云产品；或者我们的产品及解决方案集成到华为整体解决方案中推荐客户；还有就是我们的产品上架到华为云商店，作为华为云解决方案的一部分，服务到最终

的各行业客户，前期已上架的一些方案产品已在银行、证券、航空、政府等领域拓展项目。第二块是和华为5G的合作，我们和华为共同打造出了5G数字银行解决方案，在银行及证券已有相应合作项目落地。第三块是信创国产化方案和项目的合作，科蓝提供数字化的应用系统，包括手机银行、微信银行、网上银行、开放银行、数字金融解决方案等，以及科蓝的SUNDB数据库和小蓝智能高柜机器人，华为提供底层的基础设施，像华为云、鲲鹏服务器、欧拉操作系统、盘古的大模型、移动端的鸿蒙、5G消息等，双方的方案不仅仅是简单的兼容性适配认证，而是深度的融合化解决方案，如云原生分布式金融核心系统、网上银行、手机银行、开放银行等方案，在银行侧已经有落地且上线运行多年的案例，相关案例也通过了人民银行金融信创生态实验室的验收，且纳入《金融信创解决方案》名单。另外，科蓝的SUNDB数据库和鲲鹏服务器共同打造出了 SUNDB 鲲鹏数据库一体机，服务于各行业客户。

华为现在推出了云商店，对于各行各业的客户提供各类解决方案，华为需要像科蓝这样的合作伙伴，提供行业应用的子方案和产品，去补充实现整体解决方案。现在科蓝的部分产品已上架到华为云上，并形成联营产品，作为华为云的产品由华为在各区域的团队和销售直接销售给各行业客户。

科蓝作为华为重要的生态合作伙伴，双方多方位全面的共创产品和相关解决方案，共同服务于千行百业。目前华为提供的鸿蒙、欧拉、华为云、鲲鹏、数据库、大模型、5G，公有云、私有云以及云商店等产品和平台，科蓝的SUNDB数据库，智能高柜机器人、鸿蒙移动金融技术平台，手机银行、数字钱包，云原生数字金融解决方案，云原生数字银行解决方案等产品和相应方案都已与华为的产品形成了联合解决方案，并主要在金融行业及其他行业进行拓展。

二、提问环节

问题1: 目前国内交易型数据库产品竞争格局是怎么样的？现在

科蓝以及未来期望的市占率水平是什么样的？

回答：刚才给大家讲过，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，主要是阿里、腾讯、华为、中兴通讯这几家。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，我们是肯定会占有一席之地。我们相信从今年开始银行等行业会有一个比较大幅度的增长。我们有独特优势的，我们不光有自己自主知识产权的数据库并掌握核心技术，我们还有近5000金融级的开发人员。刚才提到的有几家大厂，他们做银行的一个数据库项目是由科蓝的开发团队适配和协助完成的，因为科蓝有丰富的金融行业开发经验和行业客户基础。我们的信心在于核心技术以及知识产权掌握在自己手里，往后走市场占有率和拓展空间会越来越大，因为我们的数据库主要是面向国家信息基础设施，越往后走，我们的优势就越明显。

问题2：怎么看鸿蒙原生化改造的价值量和市场空间？2024、2025年预计需求体量会有多大？

回答：所谓的原生化改造，就是向完全的自主可控的转化。华为即将发布的HarmonyOS NEXT版本采用单框架架构，不再兼容原安卓APP，这将带来华为整个市场工具要进行转化，转换成鸿蒙的体系。基于此的鸿蒙原生化改造的价值量和市场空间应该是非常之大的。鸿蒙原生化改造会有一个过程，就跟数字人民币推广一样的，它不可能一下子来占领所有的市场，因为这是应用级的产品，要跟各个行业的原来的应用要有一个适配过渡阶段，2024年会有一个明显的进展。如果说爆发，2025年爆发是有可能的，这和政府推动的力度是有关的，尤其是在万物互联这方面。

问题3：刚才公司介绍的科蓝鸿蒙移动金融科技平台的商业模式和定价是怎样的？

回答：存在三种商业模式：分别是项目型、产品销售型、合作运

行型。项目型的是指科蓝承接的一些项目会用到鸿蒙的一些组件，那么华为的项目也会用到科蓝的一些产品。只不过不同的项目可能有不同的组合，比如说5G、鸿蒙手机、小蓝机器人上面的鸿蒙都是是项目型的。第二种是直接卖产品，比如在华为云商店上的，就是单独卖产品了，卖产品也是两种情况，单独卖和组合起来卖。第三种是合作运行型，举个典型的例子，比如我们的小蓝机器人，国有大行通常是希望一次买断，但是中小银行、农信社、农商行可能愿意采取运营的模式。这三种模式都会有的。

问题4：公司在开源鸿蒙也有很多布局，也是开源鸿蒙金融支付专委会成员，想问一下，公司目前基于开源鸿蒙有没有一些具体的硬件产品，或者说具体的产品形态是什么样的？预估一下2024年的市场情况？

回答：目前我司在开源鸿蒙南向（硬件侧）主要依托“小蓝”机器人相关产品进行适配，北向（应用软件侧）主要是以科蓝鸿蒙移动支付技术平台相关产品为金融客户提供基于鸿蒙全生态（含华为消费者终端和基于开源鸿蒙的商业发行的金融设备，如POS、自助设备等）的鸿蒙原生应用解决方案。2024将是华为鸿蒙原生应用的增长期，以HarmonyOS NEXT的消费者终端应用和开源鸿蒙商业发行版本的金融机具应用都会成为金融行业数字化、自主可控等工作发力点，将带来巨大的市场空间。

问题5：关于数字人民币，想问一下目前数币的一个推广进度大概怎么样的？比如说游戏充值可能都要用数币，从现在的产业进展来看，数币的推广情况怎么样？公司在数币这块的业务布局的目前情况？华为后续推出花瓣支付，和公司的业务会不会有一些结合？

回答：数字人民币是央行货币的数字化形态，与实物货币（如人民币纸币）具备相关的法币特征，目前由央行数字货币研究所牵头进行全国研发试点工作，截至2023年12月，全国共有17省份全域或部分地开展数字人民币试点，24年央行关于数字人民币工作安排仍然

是稳妥推进数字人民币研发试点工作，将会逐步扩大其应用场景，如您所提目前数字人民币在游戏充值、消费预存等基于智能合约类应用将逐步成熟，更好的保护消费者资金安全和商户资金管理，根据目前市场情况来看，数字人民币相关参与机构都在有序推进数字人民币业务发展。我司一直关注流通层机构（即通常所说2.5层机构）的应用需求，推出包括数字人民币钱包系统，人民币货币桥系统和数字人民币流通综合服务系统等产品，满足不同机构需求，并在苏州、天津、重庆等数字人民币试点区域不断完善产品功能和特色场景建设。华为花瓣支付为非银支付机构，我司互联网支付系统和数字人民币支付系统会帮助金融机构客户更快捷的接入相关系统。

问题6：关于数据库这块和华为的合作，因为华为也有数据库，我们在数据库这一块是如何去分配的？

回答：国内数据库市场的国产化替代是非常巨大的，国产替代的交易型数据库目前在国内是四五家大厂，华为算是其中一家。但是原则上讲，我们不认为华为是跟我们有直接竞争的。大家都知道，华为是由电信发展起来的，华为是通过华为云来推广它的数据库，在华为云上不是我们的竞争方向。我们的主要方向是基于银行和金融行业，这是我们的根据地。因为这个数据库市场容量是足够大的，美国市场是5家商业版+2家开源版数据库主流厂商。尤其是金融级的交易数据库，我们认为在这方面我们有明显的优势，而且是越往后走优势就会越明显。刚才提到的有几家大厂，他们做银行的第一个数据库项目是由科蓝的开发团队协助上线完成的，因为科蓝有丰富的金融行业开发经验、懂行业和行业客户。因为数据库和芯片、操作系统不一样，操作系统芯片更多的是和硬件结合，而数据库是跟行业应用结合在一起，这是科蓝公司的一个很重要的优势。

问题7：银行业2024年数字化改造的资本开支的变化趋势是怎样的？小蓝机器人未来的放量节奏，后续的行业竞争格局？

回答：2024年银行数字化转型的这个趋势是非常明显的，各个银

	<p>行的IT项目投入和预算都是围绕着数字化转型和国产化替代，这是一个大题目，会持续至少四五年。2023年刚恢复元气，我相信2024年、2025年动作还是会很大的，我们这刚才提到的公司三项创新产品，这三项产品在数字化转型和国产化替代的这个过程中都将是主力军。</p> <p>说到小蓝机器人未来放量的节奏，毫无疑问，科蓝是创新者，这个已经在国有大行、股份制银行、城商行、农信农商行都已经完成了试点试用，目前的市场格局已经看得出来，今后两三年全国的银行网点、22万家线下网点一定会有一个智能化转型，目前脱颖而出的智能设备是科蓝的小蓝机器人，通过高柜上的零改造凹槽模式，这是独家专利。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，它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。真正的放量，全国银行的线下网点在两三年之内动作会加快，逐步实现小蓝机器人这种模式的转型。今年有国有大行已经启动了。</p>
--	---

附件：

线上会议参与单位名称及人员姓名

序号	机构	姓名
1	东北证券计算机	吴雨萌
2	中邮证券计算机	丁子惠
3	方正证券	张轩铭
4	国联固收	高远
5	国盛固收	王素芳
6	东北证券固收	刘天宇
7	东吴证券固收	陈伯铭
8	国投证券固收	金晓溪
9	中银国际分析师	袁姝
10	上证计算机首席	章锋
11	上证固收	廖旦
12	德邦固收	林浩睿
13	申万宏源计算机	施鑫展
14	东吴计算机	戴晨
15	华福计算机	李杨玲
16	国海固收	范圣哲
17	光大转债	方钰涵
18	开源计算机	李海强
19	中金公司	罗凡
20	国元计算机	耿军军
21	日本大和证券	江泳
22	方正证券	李琛
23	广发证券	于洋
24	华创自营	栢雨函
25	融通基金	姚垚
26	鹏华基金	邓益萌
27	建信基金	黄伟宾
28	光大保德信	尚凌楠
29	东方资管	吴越
30	永赢基金	慎胜杰
31	大家资管	王凤娟
32	百年资管	蒋捷
33	众安在线	徐赛
34	新华基金	张帅
35	嘉合基金	丁俊枫
36	国泰瑞丰	任凯
37	华富基金	孙浩然
38	浙商资管	姜捷

39	国君资管	陈思靖
40	创金合信基金	郭镇岳
41	中银国际	杨思睿
42	运舟资产	耿健淇
43	国投瑞银基金	朴虹睿
44	西南自营	梁丹玥
45	野村资管	徐也清
46	远信投资	陈冠呈
47	财通资管	陈建新
48	东恺资产	王喆
49	英大保险	王京乐
50	东北证券	闫琳
51	东北证券	黄净
52	创金合信基金	周志敏
53	富安达基金	黄沁仪
54	国寿养老	胡仲藜
55	明世伙伴基金	付梦晨
56	申万宏源研究所	曹峥
57	长信基金	朱松
58	大和证券	齐晓亮
59	德劭基金	梁雪儿
60	民生加银基金	祝姍婷
61	安信基金	王涛
62	大家资产	蔡云
63	东方基金	徐奥千
64	广发资管	张晓雅
65	华兴证券资管	刘金羽
66	圆信永丰	齐昊麟
67	中银基金	钱嘉鏊
68	山西自营	高渊
69	财通资管	刘宏杰
70	国海富兰克林	王倩蓉
71	浙商资管	邵杰邦
72	凯石基金	林之
73	地泽投资	黄龙
74	国泰君安资管	范明
75	国泰君安	顾一格
76	国泰基金	谢佳怡
77	天治基金	陈付佳
78	中邮证券	谢林
79	东方基金	龚洲加
80	华创证券	李宗阳
81	汉能投资	范红涛

82	中银	郑若萱
83	千馥基金	冯悠然
84	中邮资本	刘明阳
85	中邮资本	熊望月
86	光大证券	秦方好
87	东方基金	李金龙
88	中薇金融	张超
89	个人投资者	刘健
90	交银施罗德基金	刘庆祥
91	翊安投资	张益锋
92	第一创业	喻东
93	接力资本	付刚
94	中邮证券	鲍瑞
95	国投创益投资管理有限公司	周桂华
96	浙江朝景投资管理有限公司	戴阿跃
97	中国国际金融股份有限公司	蔡亦桐
98	郑州云杉投资管理有限公司	李晟
99	上海呈瑞投资管理有限公司	刘青林
100	浙江朝景投资管理有限公司	叶维莹
101	霄沣投资	尹霄羽
102	凯丰投资管理有限公司	童帅
103	上海天猊投资	曹国军
104	长江自营	李剑
105	方正-红杉资本（对内）	闫慧辰
106	信达澳亚基金管理有限公司	徐聪
107	上海深积资产管理有限公司	曲红丽
108	鸿运私募基金管理（海南）有限公司	张永波
109	HD Capital	Shengnong Li
110	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	黄向前
111	新华资产管理股份有限公司	李明生
112	兴银理财	邬崇正
113	上海极灏私募基金管理有限公司	王照峰
114	东北证券	陈康
115	明亚基金管理有限责任公司	陈思雯
116	合众资产管理股份有限公司	王浩
117	东北证券	王堃宁
118	途灵资产	赵梓峰
119	益和源投资	魏炜
120	青岛双木投资管理有限公司	雷雪
121	安信证券股份有限公司	夏瀛韬
122	安信证券股份有限公司	马诗文
123	海富通基金管理有限公司	刘海啸
124	上银基金管理有限公司	惠军

125	景泰利兴资产管理有限公司	吕伟志
126	泰信基金管理有限公司	李其东
127	建信基金管理有限责任公司	赖鹏
128	华西证券	马行川
129	中阅资本管理股份公司	樊淑娟
130	上银基金管理有限公司	颜枫
131	浙江浙商证券资产管理有限公司	殷铭
132	珠海怀远基金管理有限公司	李岩岩
133	九泰基金管理有限公司	冯涛
134	农银汇理基金管理有限公司	宋磊
135	上海睿亿投资发展中心（有限合伙）	吕乐艺
136	深圳市尚城资产有限责任公司	杜新正
137	中华联合人寿	李东
138	IGWT Investment	廖克銘
139	百嘉基金管理有限公司	黄艺明
140	东吴基金管理有限公司	欧阳力君
141	摩根基金管理（中国）有限公司	王学思
142	珠江人寿	王钟杨
143	广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司	徐立
144	金股证券投资咨询广东有限公司	曹志平
145	上海合远私募基金管理有限公司	陈梦笔
146	嘉实基金管理有限公司	谢泽林
147	方物基金	汪自兵
148	建信保险资产管理有限公司	杨晨
149	信达澳亚基金管理有限公司	魏冠达
150	庐雍资产	彭永锋
151	中邮创业基金管理股份有限公司	李泽坤
152	厦门中略投资	姚迪
153	德邦基金管理有限公司	陆阳
154	长城财富保险资产管理股份有限公司	胡纪元
155	中国民生银行	杨桐
156	深圳市正德泰投资有限公司	龙文利
157	上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)	郭玉磊
158	北京真科私募基金管理有限公司	杨君山
159	西部利得基金管理有限公司	吴桐
160	上海证券有限责任公司自营部门	路遥
161	Temasek Fullerton Alpha Pte Ltd	刘宏
162	北京公能达投资管理有限公司	周启龙
163	青岛双木投资管理有限公司	王石头
164	鹏扬基金管理有限公司	申屠清泉
165	博时基金管理有限公司	李亚斌