

证券代码：301316

证券简称：慧博云通

慧博云通科技股份有限公司

2024年5月21日投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	线上参与慧博云通科技股份有限公司（以下简称“公司”或“慧博云通”）2023年度暨2024年第一季度网上业绩说明会的全体投资者	
时间	2024年5月21日（星期二）下午15:00-17:00	
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）	
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总经理余浩先生； 2、董事会秘书宁九云女士； 3、独立董事张国华先生； 4、独立董事王从虎先生； 5、财务负责人刘芳女士； 6、华泰联合证券 保荐代表人耿玉龙先生。	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次活动为公司2023年度暨2024年第一季度网上业绩说明会，活动采用网络远程的方式举行。公司董事长兼总经理余浩先生、董事会秘书宁九云女士、独立董事张国华先生、独立董事王从虎先生先后进行了致辞，随后公司董事长兼总经理余浩先生介绍了公司概况、2023年度暨2024年第一季度的经营业绩、亮点及核心优势、未来发展等内容。</p> <p>投资者提出的问题及公司回复情况</p>	

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

1、针对目前竞争格局，公司有没有什么推进营业收入增长的产品、销售策略？公司未来营收主要增量会来自于哪块业务布局？

尊敬的投资者您好，金融行业是公司业务布局重要行业之一，公司 2023 年在金融行业实现营收 3.43 亿元，同比增长 154.63%。在金融科技领域，公司与中国银行、浙商银行、江苏银行、中国信保、财通证券等多家国有银行、股份制银行、城市商业银行、保险公司、券商等客户建立和保持了长期稳定的业务合作关系。2023 年上半年，公司收购了金融 IT 领域的深圳市麦亚信科技有限公司 52%的股权；2023 年下半年，公司收购了金融 IT 领域的西安银信博锐信息科技有限公司 51%的股权、南京恒眩科技有限公司 51%的股权，稳步扩大在金融行业的业务布局。同时，公司积极响应国家 信息技术应用创新战略，推出全链条国产化智慧传输解决方案，以一站式理念解决了企业传输过程中的诸多痛点，打通了从单点突破到全链路覆盖的关键传输环节。公司在数据分析、挖掘及运营层面的技术积淀，将助力所服务的金融行业客户通过对合规数据的高效运用，实现场景化金融服务能力的有效提升，真正实现更高效、差异化的数字化服务能力。2024 年度，公司将（1）持续扩大业务规模，提高业务质量，提升运营管理效率；（2）关注国家战略指引，配置优质业务板块，深耕头部高价值客户；（3）积极推动创新型业务发展，构建公司核心竞争力；（4）积极推动业务出海，扩大公司业务版图；（5）积极推动“数据智能”融合创新，逐步构建新质生产力。未来公司将持续加大在大数据及人工智能领域的投入，通过内生+外延等多种方式促使其深度融合，并研发面向企业应用场景的智能解决方案相应业务模块平台，为客户发展新质生产力持续赋能。

2、公司移动智能终端测试服务业务情况如何？公司如何判断其成长性以及未来规划是什么？

尊敬的投资者您好，公司的移动智能终端测试业务目前已覆盖完整的智能手机上下游产业链，利用自身价值链优势为芯片制造商、智能手机厂商以及通信运营商提供测试技术服务。公司已经与小米、三星、华为终端、OPPO、VIVO、荣耀、MTK、华为海思、高通等知名客户建立了长期稳定的合作关系，在该领域沉淀了深厚丰富的技术积累，可以最大限度地满足客户灵活多变的要求，同时对客户需求和供应链资源进行统一管理，为客户提供高质量的移动智能终端测试服务。随着人工智能、大数据场景应用和算力要求的增长以及5G技术的应用、6G技术的发展，预计移动终端测试业务将有更好的发展前景。感谢您的关注。

3、新兴服务业态不断涌现，综合 IT 解决方案将扮演什么样的角色？有什么样的优势？

尊敬的投资者您好，为满足下游客户持续深化的数字化建设需求，基于对客户业务的深入理解，公司通过加大对新兴技术领域的研发投入，向专项软件设计与定制化软件产品交付、平台化解决方案交付进行转型，逐步向更高端的产品与技术赋能型业态模式发展。公司基于长年对各行业领域客户的服务经验积累以及自身在新兴领域技术的研发投入，面向客户的数字化、网络化、智能化应用需求，加强典型场景下的算法服务，将新兴技术与客户的业务场景进行结合及应用，提供创新的软件开发解决方案，帮助客户实现业务的创新模式升级。感谢您的关注！

4、与其他 AI 模型相比，公司基座模型的主要竞争优势和应用场景是什么？

尊敬的投资者您好，公司目前并未研发基座大模型，但对于基座模型的相关技术进行了相应研究。公司主要基于领

先的开源大模型技术如 Llama3 等，为企业客户定制场景大模型，同时基于通用大模型进行人工智能应用研发。公司在人工智能的主要竞争优势在于公司已投入 AI 领域研究多年，已形成企业智能数字员工“小云同学”、智能商家服务解决方案、呼叫中心客服智能质检解决方案等研发成果，为客户提供基于大模型技术打造的对话式运营或运维助手，提供信息查询、快速审批、业务数据跟踪和自动处理工单等功能的企业智能运营、运维解决方案；或运用大模型技术实现智能化招聘流程、精准筛选候选人、提高招聘效率等企业智能招聘解决方案。未来公司可为更多企业客户提供场景大模型的定制，如企业或学校内部知识库信息问答、维保知识库问答、售后客服问答、游戏社区自动问答、医疗论文信息检索等。感谢您的关注。

5、在如今的 AI 大潮下，公司在人工智能、机器人领域有哪些研发成果和在研项目？在这方面的业务，公司未来打算如何布局？

尊敬的投资者您好，公司在人工智能领域研发了企业智能数字员工“小云同学”、智能商家服务解决方案、呼叫中心客服智能质检解决方案等，正在研发的项目有企业智能在线设计解决方案、企业智能招聘解决方案、企业智能运营解决方案、企业大数据数字化解决方案等。公司人工智能方面未来主要布局在面向企业的人工智能解决方案，通过人工智能技术为各行各业的企业形成新质生产力赋能，助力企业数字化转型，从而实现企业运营与管理的降本增效。上述项目有利于为公司创造未来业务增长点，增强公司核心竞争力，促进公司可持续发展。感谢您的关注。

6、在云计算和大数据领域，公司有哪些研发成果和在研项目？业务和客户开拓情况如何？

尊敬的投资者您好，公司研发主要成果请详见公司

《2023 年年度报告》“第三章管理层讨论与分析-四、主营业务分析-4、研发投入”。2023 年公司围绕行业的重点客户积极布局，深化与头部客户的长期合作关系，并为高科技、通信、互联网、金融、汽车、医疗等多个行业领域的客户提供基于产品与解决方案的信息技术服务。感谢您的关注。

7、报告显示，公司业务重心多集中于华北、华东地区，那中西部城市的渗透率如何？整体市场占有率如何？

尊敬的投资者您好，公司 2023 年在华北、华东、华南、西南及境外地区的营收分别为 6.02 亿元、3.51 亿元、2.29 亿元、0.29 亿元、1.48 亿元，营收占比分别为 44.30%、25.84%、16.85%、2.14%、10.87%，其中，西南区域营业收入同比增长 227.63%。关于公司市场渗透率及市场占有率请参考第三方机构数据。感谢您的关注！

8、能否简要介绍一下研发项目小云同学的概况？主要应用场景有哪些？

尊敬的投资者您好，“小云同学”是公司运用先进的人工智能技术研发的针对企业内部知识库和客服助手，它具备优秀且强大的自然语言处理能力，作为智能客服 7*24 小时全年无休回答员工关于公司政策、流程、文化、IT 服务等方面的问题，节省了 IT 部门、人力资源部门、行政部门、财务部门、招聘部门等回应重复问题所承担的人力成本和时间成本。小云同学还能智能生成报告，提高管理效率。小云同学智能问答机器人还可以通过训练后运用于其它各行业场景，如其它企业内部的业务百科等。感谢您的关注。

9、公司 2024 年发展规划和经营目标如何？公司对今年的业绩预期如何？

尊敬的投资者您好，2024 年度，公司将（1）持续扩大业务规模，提高业务质量，提升运营管理效率；（2）关注国家战略指引，配置优质业务板块，深耕头部高价值客户；（3）

积极推动创新型业务发展，构建公司核心竞争力；（4）积极推动业务出海，扩大公司业务版图；（5）积极推动“数据智能”融合创新，逐步构建新质生产力。公司于2024年3月8日披露了《2024年股票期权与限制性股票激励计划（草案）》（2024年3月25日经股东大会批准）。本次股权激励计划业绩目标值设置为扣非归母净利润三年复合增长率30%，触发值为扣非归母净利润复合增长率20%，充分展现了上市公司对未来发展的信心。关于公司2024年的业绩情况请关注公司后续披露的相关公告。感谢您的关注。

10、子公司经营情况如何？未来在公司发展战略中扮演什么样的角色？

尊敬的投资者您好，公司子公司系公司根据发展战略、布局方向以及下游客户需求设立或收购的子公司，这些子公司是公司战略布局的重要抓手，公司会持续整合内部资源，提升集团经营效率，未来公司将根据行业发展情况、下游客户需求及发展战略判断是否进一步整合或拓展。关于子公司的具体经营情况请详见公司在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的《2023年年度报告》“第三节、管理层讨论与分析”之“九、主要控股参股公司分析”。感谢您的关注！

11、贵公司在软件技术服务、专业技术和产品与解决方案三大板块的具体业务是如何划分的？每个板块对公司整体营收的贡献比例如何？

尊敬的投资者您好，软件技术服务指提供给客户的专业软件技术咨询、开发、测试等技术服务，全过程服务于客户应用软件系统的需求分析、系统设计、编码、测试、部署、运营和维护等多个环节；专业技术服务是指针对某种专业领域提供的技术支持和咨询等服务，这种服务通常由具备专业服务能力的技术团队提供，旨在为客户提供优质、高效的一

站式服务方案；产品与解决方案是指为满足下游客户持续深化的数字化建设需求，基于对客户业务的深入理解，公司通过加大对新兴技术领域的研发投入，向专项软件设计与定制化软件产品交付、平台化解决方案交付进行转型，逐步向更高端的产品与技术赋能型业态模式发展。公司 2023 年三大业务板块贡献比例为，软件技术服务占营业收入的 67.74%；专业技术服务占营业收入的 23.06%；产品及解决方案占营业收入的 8.21%。感谢您的关注。

12、针对贵公司年报亮点中的第 1 点，请问贵公司在“软件技术服务、专业技术和产品与解决方案”这三大板块的具体竞争优势是什么？以及公司如何规划未来在这三大板块的发展？

尊敬的投资者您好，公司主营业务分为软件技术服务、专业技术服务和产品与解决方案三个板块，经过十余年的发展与积累，公司在业务规模持续增长的同时也逐步构建自身核心竞争力，公司竞争优势主要包括以下几方面：1、国际化业务优势。公司始终坚持国际化发展战略，在全国 10 多个城市组建设立了离岸交付中心（ODC），并与 SAP、Internet Brands、全球最大零售商等知名国际企业建立了长期稳定的合作关系，且公司是其大部分海外客户在中国唯一或仅有的少数几家供应商之一；2、金融业务优势。在金融科技领域，公司与多家国有银行、全国性股份制商业银行、城市商业银行、保险公司和券商等客户保持着长期稳定的业务合作，逐步形成了在金融行业以银行业为核心，以保险业、证券业为补充，多领域协同发展的业务布局。3、人工智能解决方案和产品服务优势。公司是百度智能云的交付合作伙伴、飞桨的技术合作伙伴以及百度文心一言的生态合作伙伴。除此之外，目前市场存在的主流大模型方案，包括微软中国 Azure OpenAI、阿里通义大模型、讯飞星火大模型均可满足公司解

决方案数据训练需求。公司 AI 团队的大部分员工都通过了百度“智能对话架构师”、“智能对话训练师”、“百度智能客服产品运营工程师”、“飞桨 AI 技术工程师”等多项技术认证和考核。

4、技术能力优势。公司的主要技术人员均拥有丰富的相关技术领域的项目领导经验，超过 40%的技术人员具有相关技术领域的项目服务经验。截至 2024 年 3 月 31 日，公司共获得 800 项软件著作权，其中云计算、大数据、人工智能、物联网领域的软件著作权共计 356 项；专利共计 19 项。

5、行业覆盖与客户资源优势。公司与 IT、通信、互联网、金融、汽车等行业的众多龙头客户建立了长期合作关系，例如小米、字节跳动、中国银行、三星、爱立信、SAP、Internet Brands、中国移动、阿里巴巴、吉利、强生等。公司合作客户粘性较强，与客户的合作关系长期稳定并不断深化，同时，在新客户开拓方面陆续进入国内知名企业的供应商名录。

6、项目交付管理优势。公司自 2018 年以来持续拥有行业内广泛认可的 CMMI5 级认证。此外，公司通过了 ISO9001 质量管理体系、ISO27001 信息安全管理体系、ISO20000 信息技术服务管理体系等认证。

公司业务未来的战略规划为：1、持续扩大业务规模，提高业务质量，提升运营管理效率；2、关注国家战略指引，配置优质业务板块，深耕头部高价值客户；3、积极推动创新型业务发展，构建公司核心竞争力；4、积极推动业务出海，扩大公司业务版图；5、积极推动“数据智能”融合创新，逐步构建新质生产力。感谢您的关注！

13、与上年同期相比，公司 2024 年第一季度经营情况如何？影响业绩变化的主要因素是什么？

尊敬的投资者您好，公司 2024 年第一季度营业收入 36,792.44 万元，同比增长 21.86%，主要系报告期内金融行业客户收入大幅增长所致。2024 年第一季度归母净利润

1,493.76 万元，同比增长 15.17%；2024 年第一季度扣非归母净利润 1,364.47 万元，同比增长 20.92%，主要系报告期内收入规模扩大，毛利增长所致。感谢您的关注。

14、公司如何判断 TMT 行业的成长性？在这一行业，公司的业务情况和竞争优势是什么？

尊敬的投资者您好，TMT 行业随着数字技术的快速发展，行业界限趋于模糊且互相渗透。未来在新技术、新应用和新模式以及软件技术服务供应链不断完善的推动下，软件技术服务行业市场需求持续增长。根据第三方机构 IDC 预计，2022-2026 中国 ICT 支出规模的复合增长率将达到 5.7%，而 IT 支出的复合增长率将达到 7.5%。

TMT 行业作为公司深耕多年的行业领域，亦是公司业务拓展的主要行业之一。公司面向 TMT 行业客户，提供包括软件开发、测试与运行维护、用户体验设计、咨询与解决方案、AI（人工智能）、大数据及 BI（商业智能）分析能力等的信息技术服务。公司持续开发和完善包括数据中台、物联网、DevOps 等解决方案，围绕数字技术加大研发投入，提升公司技术服务能力，通过数字技术能力的提升，在逐步拓展软件定制开发及解决方案服务业务的同时，带动公司软件开发人员技术服务业务增长。公司在软件开发人员技术服务交付规模持续增长的同时，亦可满足客户在信息化和数字化建设进程中产生的延展需求。感谢您的关注。

15、公司在金融行业的业务发展如何？公司在金融 IT 方面如何布局？是否有明显的市场竞争优势？

尊敬的投资者您好，金融行业是公司业务布局重要行业之一，公司 2023 年金融行业客户实现营收 3.43 亿元，同比增长 154.63%。在金融科技领域，公司与中国银行、浙商银行、江苏银行、中国信保、财通证券等多家国有银行、股份制银行、城市商业银行、保险公司、券商等客户建立和保持

了长期稳定的业务合作关系。2023 年，公司收购了金融 IT 领域的深圳市麦亚信科技有限公司 52%的股权、西安银信博锐信息科技有限公司 51%的股权、南京恒眩科技有限公司 51%的股权，稳步扩大在金融行业的业务布局。同时，公司积极响应国家 信息技术应用创新战略，推出全链条国产化智慧传输解决方案，以一站式理念解决了企业传输过程中的诸多痛点，打通了从单点突破到全链路覆盖的关键传输环节。在提供专业的金融 IT 技术服务的同时，公司重视数据要素在金融业转型发展的重要价值。公司在数据分析、挖掘及运营层面的技术积淀，将助力所服务的金融行业客户通过对合规数据的高效运用，实现场景化金融服务能力的有效提升，真正实现更高效、差异化的数字化服务能力。公司将继续加大对金融行业的投入，除强化激励推动内生增长外，公司将通过引进成熟团队及投资并购等方式，进一步拓宽公司在该垂直领域的开发、测试、产品解决方案、运维服务等能力，为众多银行、证券、保险等行业客户提供优质、专业的信息技术服务。感谢您的关注！

16、公司在环保和社会责任方面做出了哪些努力？有哪些规划？

尊敬的投资者您好，慧博云通始终怀揣着高度的社会责任感和使命感，通过制定《环境管理制度》等有关规定，对降低能耗、节约资源、垃圾分类、废弃物回收等绿色办公方面作出了明确要求，并以慧博自己的方式践行“双碳”行动。另外，公司在不断发展业务的同时，重视履行社会责任，积极参与社会公益事业和各项公益活动，积极为社会做出贡献。2023 年，在受强台风“杜苏芮”影响期间，慧博云通积极响应社会公益捐赠，助力北京防汛救灾；在亚残运会倒计时 200 天之际，公司积极参与“毅行”体验跑并荣获“爱心企业”称号；公司还曾先后为四川雅安、张家口尚义县、

四川凉山、河南铁铺 镇等贫困学校捐赠物资，多次参与敬老院关爱活动及助农扶贫项目。未来，公司将持续完善在环境保护、社会责任和公司治理方面的工作，实现公司高质量发展。感谢您的关注！

17、报告显示，公司 2023 年营收较上年增长 14.76%，请问公司为实现这一成绩做了哪些努力？未来是否有信心继续维持这一增长？

尊敬的投资者您好，公司 2023 年营业收入同比增长主要系报告期内金融行业客户收入大幅增长所致。公司 2024 年第一季度营业收入 36,792.44 万元，同比增长 21.86%；2024 年第一季度归母净利润 1,493.76 万元，同比增长 15.17%；2024 年第一季度扣非归母净利润 1,364.47 万元，同比增长 20.92%。公司于 2024 年 3 月 8 日披露了《2024 年股票期权与限制性股票激励计划（草案）》（2024 年 3 月 25 日经股东大会批准）。本次股权激励计划业绩目标值设置为扣非归母净利润三年复合增长率 30%，触发值为扣非归母净利润复合增长率 20%，充分展现了上市公司对未来发展的信心。未来，公司将不断通过深化新老客户、内生外延开拓金融业务版图、开源节流等举措不断增强公司盈利能力，推动公司高质量发展。

18、公司与小米开展哪些形式的合作？成效如何？

尊敬的投资者您好，小米是公司的长期战略合作客户之一。通过逾十年的合作，慧博云通提供的测试技术服务和软件技术服务已覆盖小米的手机部、互联网部、汽车部和生态链部等众多业务部门，具体合作项目及内容涉及商业机密。公司客户及具体业务情况请详见公司披露的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》、定期报告等相关公告。感谢您的关注！

19、软件技术研发中心建设项目进度如何？必要性是什

么？打算如何利用研发中心？

尊敬的投资者您好，软件技术研发中心建设项目已经建设完成。随着公司规模扩展，为满足下游客户持续深化的需求，公司业务必然进行业态升级。本项目通过加大对新兴技术领域的研发投入，加速公司从软件技术服务交付向定制化软件产品交付、平台化解决方案交付拓展，逐步提高软件技术外包服务附加值，进一步提升公司在行业内的品牌知名度和竞争力，是公司发展战略的必然要求。公司将会继续加大云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴领域的研发投入，增强公司核心竞争力。感谢您的关注！

20、针对贵公司年报亮点中的第3点，请问贵公司在研发投入方面具体是如何分配的？另外，贵公司拥有的“18项发明专利和790项软件著作权”对公司的技术创新和市场竞争有何具体影响？

尊敬的投资者您好，公司2023年研发费用主要投入在了人工智能、大数据、金融科技等新兴技术领域以及金融、医疗、智能制造等行业的产品与解决方案业务领域。公司在研发过程中积累了多项专利技术和软件制作权，该等研发成果为公司新产品开发、原有产品和服务性能提升均提供了有利支撑，进一步增强公司交付能力，提升服务附加值和客户满意度，从而增强公司的市场竞争力。

21、请问公司营业收入增长的主要原因是什么呢？净利润的变化趋势如何呢，也是呈增长趋势吗？

尊敬的投资者您好，公司2023年实现营业收入135,859.34万元，同比增长14.76%，主要系报告期内金融行业客户收入大幅增长所致。2023年归母净利润8,245.34万元，同比减少7.81%；2023年扣非归母净利润6,584.60万元，同比减少16.28%，主要系报告期内公司销管团队规模扩大、研发投入加大、以及受汇率波动影响，导致期间费用率

上升所致。公司 2024 年第一季度营业收入 36,792.44 万元，同比增长 21.86%；2024 年第一季度归母净利润 1,493.76 万元，同比增长 15.17%；2024 年第一季度扣非归母净利润 1,364.47 万元，同比增长 20.92%。未来，公司将不断通过深化新老客户、内生外延开拓金融业务版图、开源节流等举措不断增强公司盈利能力，推动公司高质量发展。

22、公司海外业务营收情况如何？主要有哪些境外服务交付地？在海外市场拓展方面，公司是如何布局的？

尊敬的投资者您好，公司 2023 年境外营业收入 1.48 亿元，在美国、新加坡、印度、菲律宾、墨西哥、巴西等境外地区设立了分支机构或服务团队。未来在业务出海方面，公司基于在大数据、云计算、人工智能等相关领域的技术积累，将积极协助国内公司走出国门，同时助力海外客户落地中国市场，为客户发展新质生产力持续赋能。

23、公司 2023 年研发投入如何，主要用于哪些研发领域？取得了什么突破性技术成果？

尊敬的投资者您好，公司 2023 年研发费用主要投入在了人工智能、大数据、云计算、金融科技等新兴技术领域以及金融、医疗、智能制造等行业的产品与解决方案业务领域。公司于 2023 年底完成了银行大数据反洗钱平台、信贷服务智能风控解决方案、安全漏洞智能扫描及分析系统、食品制造工厂数字智能系统等研发项目，详情请见公司《2023 年年度报告》第三章管理层讨论与分析、第四小节主营业务分析、第四点研发投入。感谢您的关注！

24、您好，能否详细介绍一下公司 2023 年研发投入主要应在了哪些方面？公司预计将取得怎样的研究成果？

尊敬的投资者您好，公司 2023 年研发费用主要投入在了人工智能、大数据、云计算、金融科技等新兴技术领域以

及金融、医疗、智能制造等行业的产品与解决方案业务领域。公司于 2023 年底完成了银行大数据反洗钱平台、信贷服务智能风控解决方案、安全漏洞智能扫描及分析系统、食品制造工厂数字智能系统等研发项目，详情请见公司《2023 年年度报告》第三章管理层讨论与分析、第四小节主营业务分析、第四点研发投入。感谢您的关注！

25、2023 年研发费用占营业收入的 6.93%，公司在研发上的投入重点是哪几个领域？

尊敬的投资者您好，公司 2023 年研发费用主要投入在了人工智能、大数据、云计算、金融科技等新兴技术领域以及金融、医疗、智能制造等行业的产品与解决方案业务领域。感谢您的关注！

26、您好！请问公司 24 年的发展战略是什么？较 23 年有无调整？

答：尊敬的投资者您好！公司立足于软件和信息技术服务业，围绕并聚集目标行业客户的数字化转型需求，加速拓展信息技术服务，重点发展高端软件技术服务业务，推动国际与国内市场协同发展，并深耕目标行业市场与专业技术服务领域，进一步增强交付能力，提升服务附加值，持续提升公司的行业地位。2024 年度，公司将（1）持续扩大业务规模，提高业务质量，提升运营管理效率；（2）关注国家战略指引，配置优质业务板块，深耕头部高价值客户；（3）积极推动创新型业务发展，构建公司核心竞争力；（4）积极推动业务出海，扩大公司业务版图；（5）积极推动“数据智能”融合创新，逐步构建新质生产力。与 2023 年的主要变化为推动业务出海以及“数据智能”融合创新。在业务出海方面，公司基于在大数据、云计算、人工智能等相关领域的技术积累，未来将积极协助国内公司走出国门，同时助力海外客户落地中国市场，为客户发展新质生产力持续赋能。在“数据

	<p>智能方面”，随着大数据及人工智能技术的快速发展，我们正在迈向数智时代。未来公司将持续加大在大数据及人工智能领域的投入，通过内生+外延等多种方式促使其深度融合，并研发面向企业应用场景的智能解决方案相应业务模块平台，为客户发展新质生产力持续赋能。</p> <p>27、作为一家技术密集型企业，公司在知识产权管控、防范知产侵权风险方面有什么样的措施？</p> <p>尊敬的投资者您好，公司已经建立了一套完备的知识产权管理体系和制度，包括安全防范措施和系统、制定管理规范以及专职管理人员的配备；同时，为确保知识产权的保护和信息安全，公司所有员工在入职时均签署知识产权保护和保密协议（含信息安全的要求）；此外，公司通过入职培训和定期组织的相关培训，持续提升员工对知识产权保护和信息安全的意识。通过上述措施，公司对知识产权及信息安全实现了从体系建立、制定管理规范、内外网管理、终端和系统管理到人员培训等全流程管理。公司将不断完善管理制度，加强管理，降低风险。感谢您的关注。</p> <p>本次活动没有涉及应披露重大信息的情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月21日