

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	光大保德信基金 朱梦天 鸿道基金 於采 中信期货 和鸣盛 民生加银基 金李由 东北证券 黄净 吴雨萌 肖思琦 胡嘉祥
时间	2023年06月29日 10:00-12:00
地点	公司会议室及电话会议
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

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、主营业务与市场地位</p> <p>公司所属行业为银行科技领域，是国家重点支持发展的行业之一。公司主营业务是银行的互联网化，为国内银行由网点线下业务转到线上业务提供科技解决方案，比如网上银行、手机银行、直销银行及银行整体的互联网化。科蓝公司在过去20年里引领和推动了国内银行界乃至金融界的线上化转型，是细分领域上大家公认的领头羊、领军企业。</p> <p>二、公司核心竞争力</p> <p>公司的核心竞争力是基于银行互联网的创新。在过去的20年银行互联网化发展有多个阶段，从最开始的比较粗糙的网上银行一直发展到后来手机银行、直销银行，一直到部分银行已经完全实现了100%的银行互联网化，甚至没有网点。从2000年开始，银行向线上转型的三四个发展阶段，每一个阶段基本上都是科蓝公司引领和推动的。科蓝公司在不同的发展阶段都有很大的贡献，对体制内的国家银行体系和金融体系，做出了根本性的线上转型的贡献。</p> <p>三、战略产品：小蓝机器人</p> <p>今年下半年科蓝公司将推出两项战略性产品，一个是国产数据库，另一个是我们基于银行高柜柜台智能化转型的小蓝机器人。</p> <p>这两项战略性产品我们很有信心成为公司的第二发展曲线，这两项产品也正结合了国内的信创国产化，以及银行网点智能化转型和银行的互联网的结合形成了银行的最高境界“数字银行”。</p> <p>国内现在有22万家银行网点，人民银行要求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化设备，在银行高柜柜台方面，可以直接用智能设备替代窗口的人工柜员。科蓝公司在这方面取得了一项创新产品的突破，目前是独家专利产品—</p>
-----------------------------	--

一智能高柜数币机器人“小蓝”，可直接代替网点高柜的人工柜员，节省人工成本，通过一个窗口三年内为银行创造超过百万的利润。国内的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。与此同时，换下来的工作人员还可以在大堂为社区服务，提供理财、培训和营销，这是一个双赢产品。目前，公司已拥有发明专利和实用新型创新专利。

产品已在国家邮储总行完成试点，今年下半年将启动第二轮试点。在今年下半年完成一些具有代表性的试点后，明后年会有爆发性增长。目前，在国家邮储银行、华夏股份制银行、广东省农信联社和河南省农信联社等五六家有代表性的银行中，已经测试完毕并实现了第一轮试点。

四、战略产品：国产数据库

数据库主要负责存取数据和交易数据。主流关系型数据库分为两类：分析型和交易型。目前市场上绝大多数数据库厂商主要还是分析型，交易型的并不多。科蓝推出自己的国产数据库后，主要关注交易型数据库领域。

国内交易型数据库和分析数据库有几百家，考察他们的底层架构和来源，其实主要来源于两家，一是来自美国甲骨文公司的MYSQL开源数据库，另一个是来自美国伯克利大学的PG开源数据库。基于美国开源数据库进行再包装、再开发或者达到一定程度的改造，但底层、架构无法改变。因此，从安全角度来看，用美国的开源数据库替换美国的商业版数据库应该也只是一个过渡阶段。

公司国产数据库SunDB不依赖、不嫁接、不包含任何美国开源数据库源代码，真正拥有完全自主知识产权与技术的纯自研国产分布式交易型数据库。已包揽多项国内外权威测试和认证，与国内所

有主流服务器操作系统、中间件厂商深度适配，具有高性能、大容量、高可靠、高兼容、统一引擎等突出优势，拥有多个大型顶级高端生产系统多年稳定运行的应用案例，未来将重点服务于金融、电信、电力、军工、交通等国家关键核心领域。

公司与国内顶级高校马上进入联合实验室共创阶段。根据这两年的科技大爆发，未来数据库方面确实会有许多新的变化。公司将在原有基础上为明后年的新数据类产品进行根本性的转型和升级。在原有数据库基础上与国内顶级高校合作，下一步的发展方向要争取占领制高点。

五、介绍金融行业今年的情况，包括金融信创以及党和国家的重视程度。

近一两年来，银行IT建设科技建设方面有了一些变化，一些小银行在IT投入方面是有所减少的，但从整体来看，金融界尤其是银行界向数字化转型和金融信创反而是一个新的支撑点，新的热点，从这个角度来看，银行总体科技投入应该不会减少，甚至在某些领域还在逐步增加。

今年是国家推动的行业信创元年，也就是第一年，整个行业信创里面银行信创应该大头，在国家关键基础设施的几个重点行业里面是重中之重。国家对金融行业非常重视，在数字化转型和信创国产化这两个大主题的叠加下，公司认为总体来看银行不缺钱进行IT投入，完全是看银行的董事长、行长对这方面的重视程度和推进的力度。绝大多数银行都是百分之几的科技投入，除了国内招商银行、建设银行，他们对银行科技高度重视，投入明显高于其他银行。但即便是翻番的投入，对银行也不是伤筋动骨的，反而是促进银行发展的。所以对银行的从IT投入这方面，公司是毫不担心的。

银行IT投入不会缩减，只不过投入的结构会发生一些改变，对

于做银行IT的公司来讲，也涉及到一个转型的问题，某方面确实在缩减，但某方面大大增加投入了，比如：涉及数据类的、涉及安全类的，涉及银行某一个系统信创国产化，主系统的改造拉动了周边十几个、甚至几十个系统也必须升级和改造，牵一发而动全身，只要国家有这个要求，这方面软硬件投入和整体改造必须做。只是快慢和力度大小的问题。

六、小蓝机器人的单个价值量是多少？后续维护、升级会额外收费吗？

公司有高端和低端的产品，低端的大约十几万，高端的大约20余万。公司的小蓝机器人并非银行大堂购买的智能设备，现在银行大堂购买的智能设备无法实现高柜柜台上的人工替代，实际上它们实现的功能都是手机上本来就能实现的。公司的设备实际上是互联网与物联网、软件与硬件以及线上与线下的结合。

硬件基本上没有更大的费用投入，软件方面涉及到像邮储这样的大行需求，逐渐增加高柜柜台服务，但后续投入不会很大，因为主体已经投入到第一期项目中。至于硬件磨损，实际上个别硬件磨损替换在整体成本和利润核算中，基本上是微不足道的，不会超过10%。

七、低端和高端机器人，在功能上的实现有什么区别？

智能机器人的亮点在高端机器人中体现得更明显。第一个亮点是：人工智能。乡镇的老人或文化不高的人，无需到柜台上敲键按键实现自助业务，而可以通过人工对话完成，类似ChatGPT。目前，公司已经完全实现了人工对话来操作业务，无论存款取款还是其他业务。第二个亮点是：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。基础操作系统已经全部使用鸿蒙。第三个亮点是：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、现钞换成数字人民币，实现现钞与数字人民币的双向兑换。第四个亮点是：乡村振兴。国内大部分网点都位于三四线城市、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。最后一个亮点是：数字人元宇宙的概念，这个是低端没有的。例如，邮储甚至今后几个大行，都有一个远程数字人来监控服务，指导各个网点的使用情况。

八、在AI方面，目前主要是跟文心一言进行合作吗？

实际上，公司既与他们有合作，同时也与语音识别公司及安全公司展开合作。这是一个不断升级和提高的过程。目前产品提供的人工智能对话功能还不够丰富，随着下一步业务的拓展，更多窗口业务注入到机器之后，与文心一言的合作深度和广度肯定会逐渐加强。

当然，这台机器本身已经完全成熟，今后仅仅是一个陆续升级和完善的过程。目前已经调通百度“文心一言”，正在试验营销运营话术自动生成，下一步把智能对话和场景的丰富程度大幅提高，融合大模型的升级产品，把更多的应用落地。这些丰富的场景可以与目前公司的主营业务，如移动银行和手机银行相结合，实现交互。想象空间相当大，不仅仅是简单的智能对话，很多以前复杂的业务和流程可能都会大幅度简化。

九、公司有预期什么时候会推出融合大模型的机器人产品吗？

大概明年会有明显成果。由于这方面的业务发展相对成熟，关键在于如何在应用方面更好地落地。

十、数据库今年上半年各方面的订单情况，以及下半年整体预期如何？

今年本来是行业信创的元年，大家都认为市场会有爆发性发展，但实际上整体经济情况比预期慢了一些。尽管慢了一些，公司认为下半年仍会有一些明显的、代表性的订单。在银行和金融领域，公司具有一些独家优势。过去的20年中，科蓝公司积累了500家以上的总行级银行客户和非银行金融科技客户。同时公司有上千名数据库管理员，这上千名数据库管理员的经验在使用科蓝数据库进行国产化替代时，会发挥重要作用。科蓝公司主要是银行金融应用，尤其是金融交易系统起家的，这是公司在过去的20多年里的主营业务。现在公司将原来使用的甲骨文商业版数据库转换成科蓝的自主知识产权数据库，对公司来说是最容易的事，而对其他公司来说，就不这么容易了，这是公司的独特优势。

十一、公司有超过500家总行级银行客户以及许多非银机构客户，在推广数据库产品时是否主要以金融行业的存量客户为主进行替换？公司数据库在跨行业方面会不会遇到问题？

公司数据库的客户群属于国家关键信息基础设施，其中包括银行、三大电信运营商、国家电网、交通系统以及军工系统是数据库的主打方向，银行的交易系统难度最高的。

在跨行业方面，公司在三大电信运营商都已有案例。公司在并购之前的老版本在中国联通8年前已经上线，这是全球电信运营商中最大的一个案例。这几年公司案例有新进入的河南移动，福建移动直接替换甲骨文的内存数据库，以及卖到韩国前两大电信运营商的分布式系统。三大电信运营商的应用尤其是实时交易系统和实时计费系统，都是公司的优势。

公司也已经在国网进行了大量适配和POC，希望今年下半年进入他们的营销系统或智能电表系统，这也适合公司数据库的发展方向。它是大并发、高性能的交易系统，这些都是公司数据库的应用

	<p>场景。</p> <p>交通、军工等领域具有很大的市场潜力，公司主要通过代理商的方式进入这两个行业。</p> <p>十二、公司今年在人员方面的规划如何？</p> <p>中国银行大约有4000家，小的农商行的法人机构能占到3000多家，为银行提供科技服务和技术支持是非常重要的。近几年公司的员工大约在四五千人左右，今年大概在4500至4800人之间。公司的人员分布在全国几十甚至上百个城市进行技术支持。公司要守住银行阵地，从市场角度维护客户，确实需要这么多人员。与此同时，在业务盈利模式方面，公司也在探索和发掘一些新的创新模式。在人员不减少甚至需要增加的情况下，通过一些创新的盈利模式、商务模式和产品来实现盈利方面的突破。</p> <p>十三、公司在国产数据库和智能机器人方面人员数量会增加较多？</p> <p>在国产数据库和智能机器人方面人员数量不会很多，因为它们都是纯产品型。银行下单的小蓝机器人的生产加工会外包，公司只提供专利设计和样机。公司也会外包给广东，特别是深圳的大量设备外包厂商。所以对于小蓝机器人，公司只提供一定的技术支持，实际上不需要很多人，一旦推广起来它的利润还是非常高的。数据库方面，真正能够开发核心代码的人员通常不会超过几十人，而做外围的可能有几百人。若涉及市场推广，则要看市场力度。无论是数据库还是小蓝机器人，公司最多也只需几百人。</p>
日期	2023年06月29日