证券简称: 慧博云通

慧博云通科技股份有限公司 2024年8月30日投资者关系活动记录表

编号: 2024-010

投资者关系活动类别	□特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他
参与单位名称 及人员姓名	兴业证券 孙乾、陈鑫 民生证券 丁辰晖 申万宏源证券 崔航 国盛证券 李纯瑶 国金证券 孟灿 华安证券 王奇钰 天风证券 金石 华泰柏瑞基金 陈碧野 上海古曲私募基金 朱一木 宁波宝隽资产 杜明艳 东方财富证券 向心韵 德邦证券 李杨玲 西南证券 邓文鑫 中邮证券 常雨婷 华鑫证券 钟翠丽 上海还海私募基金 邵万琦 上海泽恒基金 杨彦曦
时间	2024年8月30日(星期五)下午16:30-18:30
地点	上海市浦东新区滨江大道 257 弄 10 号陆家嘴滨江中心 T1 座 17 层
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、投资者关系团队周志明、李勇达; 4、第四届董事会非独立董事候选人岳阳先生。

沟通交流内容主要如下:

1、公司与华为怎样开展合作?

公司与华为的合作主要为向华为海思及华为终端提供 移动智能终端外场测试服务。上述业务在公司整体业务中占 比较小。谢谢。

2、请问公司在并购方面的策略和思路是怎样的?

公司坚持内生外延并举的发展模式,在外延方面,公司通过并购优质项目实现协同效应,稳步拓展业务边界、提升自身综合实力。公司管理团队利用在业务、管理、项目运作等方面积累的丰富经验,能够选取业务潜力大、与公司战略方向一致的标的进行并购,公司作为发展平台为新团队持续赋能,并通过有效整合和激励机制提升团队整体效能,促进新老团队共同成长。未来,公司将继续通过内生外延相结合的方式提升公司综合能力,为众多客户提供优质、专业的信息技术服务。谢谢。

投资者关系活 动主要内容介 绍

3、和行业其他公司相比,公司的竞争优势有哪些?

公司自成立以来,专注主业、积极进取,业务规模保持较高增长速度。公司的管理团队在软件和信息技术服务行业内有平均20多年的工作经验,对于行业发展以及客户需求有较为深刻的理解及敏锐的洞察力,能够适时把握行业拓展机会,通过引进成熟团队及投资并购等方式促进公司业务良性拓展,为公司的规模化发展提供了有力保障。公司在软件技术服务业务的拓展过程中已积累了优质、稳定的客户群体,与IT、通信、互联网、金融、汽车等行业的众多客户建立了长期合作关系,且大部分客户均为相关领域的龙头企业,知名度高、财务实力强、合作质量优异。公司重视人才、强化激励,通过有效的激励措施充分调动团队人员积极性,推动公司业务内生增长。公司上市前通过股权激励计划授予公司

部分董事、监事、高级管理人员、核心管理人员、核心技术及业务骨干人员股份共计1000万股;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),2024年4月10日,公司向股票期权与限制性股票的相关激励对象进行首次授予。公司重视国际化发展,通过多年服务知名海外客户积累了先进的离岸交付中心(ODC)经验,国际化能力在行业中较为突出。公司推动技术能力不断创新,在人工智能、大数据等方面持续加大研发投入力度,提升公司整体解决方案能力。未来,公司将持续发挥自身竞争优势,在技术能力和服务质量方面不断锤炼,为众多客户提供优质、专业的信息技术服务。谢谢。

4、公司的海外业务情况?

公司始终坚持国际化发展战略,国际化是公司的特点和 优势之一。公司成立之初即开展 ODC 业务, 上市前向欧美客 户提供离岸外包研发服务是公司主要业务之一。通过多年服 务,公司已积累了先进的离岸交付中心(ODC)的搭建、管理 和运营经验,同时拥有大量精于承接海外软件研发业务的技 术人才,在全国 10 多个城市组建设立了离岸交付中心(ODC), 通过完善专业的出海业务离岸项目管理及高质量多平台的 业务交付为海外大客户提供软件技术服务,并与 SAP、爱立 信、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。为了响应国际客户的全球化布局, 公司将服务交付地从中国逐步扩展到美国、新加坡、日本、 菲律宾、墨西哥、巴西、印度尼西亚、保加利亚等国家,以进 一步加强全球交付网络布局、海外人才招募能力以及海外市 场竞争力。随着全球交付网络的成熟,公司近几年开始帮助 中国的大型手机厂商和互联网等公司开展企业出海业务,为 客户提供优质的海外资源及软件技术服务,形成了国内外资

源优势互补和资源共享的良好局面。未来,公司将基于在大数据、云计算、人工智能、5G、区块链、物联网等方面的技术积累,以及多年在海外市场的经验积累,积极研究和探索出海等多种海外业务拓展路径,积极帮助国内公司走出国门;同时,也帮助海外客户落地中国市场,帮助海外公司在国内设立研发中心和本地技术支持中心。谢谢。

5、公司为小米提供哪些服务?

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。公司多次被小米评为最佳供应商。公司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。谢谢。

6、公司来自金融行业的收入上半年逆势实现了 25%的增长,能介绍下公司金融科技业务吗?

答:金融科技业务是公司重要的业务板块之一,也是公司未来发展重要的战略方向之一。2024年上半年,公司金融科技业务实现营业收入 1.90亿元,同比增长 24.93%。公司在金融科技领域起步相对较晚,面对当前金融行业数字化转型大潮带来的庞大需求,公司能够充分发挥自身优势,通过强化激励推动内生增长、引进成熟团队及投资并购等方式,构建和拓宽公司在金融垂直领域的开发、测试、产品解决方案、运维服务等能力,不断创造新的业务机会,推动公司金融板块业务持续增长。依托积累的金融行业客户资源及品牌优势,公司不断拓展更多新的客户,并与老客户进行深化合作,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。感谢您对公司的关注及支持。

7、公司后续发展战略?

未来公司将坚定执行"2+3"发展战略,即重点发展 TMT、 金融两大行业,同时持续构建人工智能、大数据、金融科技 三大领域的技术能力,不断增强公司核心竞争力。公司将利 用在高科技、互联网、通信等行业的积累,持续扩大基于 TMT 行业的信息技术服务业务规模,并通过内生外延并举,持续 推进公司业务在金融行业的完整布局,积极提升金融科技服 务在公司整体业务中的营收比例。在金融科技领域,公司在 数据智能、测试、传输、信贷、财务、运维、核心银行、生 态场景等方面拥有完整的产品解决方案,同时公司重视数据 要素在金融业转型发展的重要价值,利用公司数智化领域的 能力在信用评估、反欺诈、风险控制、客户行为分析、精准 营销等方面为客户持续赋能。在大数据领域,公司基于对数 据的采集、标注、分析及应用等能力可为客户提供涉及大数 据相关软件产品的开发服务。在人工智能应用领域、公司耕 耘多年,具有较深的场景理解、模型选型与训练、应用开发 和运维经验,将基于行业先进的人工智能技术定制和交付符 合客户需求的大模型应用和解决方案,确保服务的针对性和 实用性。感谢您对公司的关注及支持。

本次活动没有涉及应披露重大信息的情况。

附件清单(如有)	无
日期	2024年8月30日