

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	中国人寿养老保险 胡仲黎 国投瑞银基金 周诗华 浙商基金 陈亚芳 鹏扬基金 王博 国联证券 高远 新华基金 朱韦康 东方基金 李金龙 华安基金 王晓丹 银华基金 冯帆 德邦证券 林浩睿 中金资管 胡迪 国海证券 范圣哲 华创证券 董含星 东北证券 吴雨萌 东吴证券 陈伯铭 李澜纯伊 上海证券 廖旦 方正证券 卢克楠 天弘基金 胡东
时间	2023年10月31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

	<p>财务总监兼董事会秘书 周旭红女士</p> <p>金融科技事业部总经理 吕方先生</p> <p>互联网业务事业部总经理 曹平国先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、金融科技事业部的吕方先生介绍科蓝数字生态合作</p> <p>公司和华为的合作实际上是两方面：一方面是与华为CBG（华为消费者业务部门）合作，也就是终端方向，主要是ToC的应用。包括早期的华为钱包、数字身份、HMS、鸿蒙生态（含HarmonyOS和OpenHarmony）以及应用开发新语言等与华为的合作。另外一方面是与华为EBG（华为企业业务部门）合作，主要是ToB的应用，如华为云、华为智能以及信创生态的合作。具体讲，ToC生态合作里面最重要的是华为鸿蒙体系，华为鸿蒙体系主要分为两个部分：一是 HarmonyOS商业版本，就是华为自用的操作系统和配套的1+8+n的生态应用，包括最新HarmonyOS4.0版本，以及单环境 Next 研发版。另外一个就是开源鸿蒙（OpenHarmony），上述两部分都涉及到公司未来的一个业务发展。</p> <p>华为将鸿蒙生态分为南向生态和北向生态。南向连接设备，向下兼容各种硬件平台；北向连接软件，向上提供接口培育更多的软件应用，推动细分行业的数字化转型和物联网化。公司是华为首批鸿蒙生态合作伙伴，在2021年就是鸿蒙的北向生态合作伙伴，基于金融行业的应用特点提供相应的金融应用系统；同时，公司也是 Open Harmony的金融支付专委会成员和生态创新示范单位。</p> <p>公司的目标非常明确，作为专业数字金融解决方案供应商，公司为金融行业提供数字金融在鸿蒙环境的全场景应用整体解决方案，公司遵循中国人民银行JR/T 0092-2019《移动金融客户端应用软件安全管理规范》行业标准，并根据行业标准形成一套自</p>

己的解决方案。满足资金交易级的移动金融架构，人民银行对资金交易的安全等级要求最高，公司对标的是最高安全等级，以满足手机银行安全交易需求。公司推出的鸿蒙移动金融科技平台就是以金融监管的高等级要求，比如安全加密通讯、加密密码安全密码键盘、数字证书签名，静态资源加密保护、交易防篡改等，以搭建一套资金交易级鸿蒙金融开发平台，实现鸿蒙原生APP、元服务等应用落地。

目前鸿蒙产品团队，从产品经理到相应的核心研发成员都是经过华为鸿蒙相关认证，包括高级开发，应用开发都还是比较完整。公司的手机银行、微信银行的市占率是目前国内最高的，未来金融应用系统将逐步进行相应的转化，鸿蒙一旦起来，开发改造的市场空间是非常大的。

公司在 2021 年已布局鸿蒙环境的金融行业场景创新，HarmonyOS 2.0 时代，公司就已经完成了产品的全栈研发，并发布于华为云市场。整套系统是可以支持完整的鸿蒙生态，包括原子化服务、原生APP，包括相应的内容，并实现多家银行客户的鸿蒙化服务生产发布。华为HarmonyOS 4.0发布后，公司积极开展科蓝鸿蒙移动金融科技平台兼容性改造，并于2023年10月份完成HarmonyOS NEXT 开发者预览版的相关协议签署，并获得 NEXT 版的开发样机。

公司深刻的意识到HarmonyOS 4.0带来的不仅仅是手机银行的改变，将会给金融行业华为客户服务模式带来巨大改变，将由分布在手机银行、网银等独立服务渠道，演变成就是一套手机银行、Pad 和 PC 一体化系统，并通过底层的安全和认证体系实现各设备间无缝协同，以满足未来对华为客群会做精细化服务。

科蓝鸿蒙移动金融科技平台方案：一阶段是解决金融机构快速去接入整个鸿蒙生态，在保证监管要求资金交易安全要求，为

移动终端应用开发提供一站式方案，提供兼容方案、原子化服务方案和与鸿蒙原生APP，这些是相对标准化产品去输出；二阶段公司完成自研的移动金融平台MADP鸿蒙化改造，将实现同时输出iOS、Andorid、HarmonyOS和OpenHarmony四个终端系统版本，满足金融机构包括手机、Pad、PC及各类终端设备的全场景应用需求，会构建一套新一代的应用。未来结合新语言的逐步成熟，将构建一套完整的全栈安全可控的金融行业的软件解决方案，这个应用市场其实会非常的巨大。

二、华为、鸿蒙的认证证书相当于是准入还是每年都会评审？

产品认证每隔一段时间会做一次评审，个人认证是一次性准入。

三、互联网业务事业部总经理曹平国先生介绍公司与华为云相关的合作。

公司和华为EBG的合作，主要包括与华为中后台包含云平台、鲲鹏服务器侧、以及语音5G消息等板块的合作。

接下来，我分别做简要介绍：

第一部分是认证解决方案，科蓝主要应用产品的解决方案都做过相应的认证和相关的发布，有鲲鹏和华为云的认证6.5的版本和现在最新的 8.X版本，现在我们全部做过相应的适配。此前2020年、2021年取得的认证都做了整个的续签和续认证。

第二部分是云的合作。科蓝这边目前大部分的场景是做上层应用，就是在整个互联网银行、数字银行、开放银行、互联网营销、业务中台、数据中台以及整体的业务运营，科蓝在应用侧都可以提供全方位的整体解决方案。云侧是和华为云的 6.5版、

8. X最新版本全部做过相应适配，同时底层I ASS层的服务器ARM芯片、鲲鹏服务器的适配都有。云上的一些组件，像分布式事务、分布式批量调度、微服务框架等科蓝的技术组件会嵌入到华为云，然后在客户做测试和推广。

具体案例情况：云侧的合作以泸州银行为例，客户是建设一个分布式的未来银行体系，上面的渠道端系统，开放银行、互联网业务中台、分布式核心等应用系统都是科蓝整体建设，然后底层是基于华为云，采用全栈国产化的基础设施，包括操作系统、数据库、存储、服务器、网络等。

服务器侧的合作以江西银行为例，客户要建设一个新一代的企业网银和手机银行系统，是一个全栈的信创国产化的项目。底层采用华为鲲鹏ARM芯片、整机采用紫光恒越，浪潮等，操作系统是麒麟v10，数据库采用科蓝SUNDB 高性能关系型数据库。这个项目是2021年建设，2022年1月份通过了人民银行金电实验室的全栈信创解决方案的全国第一批验收。

第三部分，公司的数据库与华为鲲鹏的合作：主要是和鲲鹏的河南、湖南、北京等鲲鹏中心共同打造数据库一体机联合方案，双方共同打造在金融，电信等高端行业具有竞争力的软硬件融合型产品——科蓝鲲鹏数据库一体机。

在华为云网站，科蓝的分布式事务、分布式批量调度、微服务框架、鸿蒙可视化数据平台等产品都已经上架到华为云市场上。这些组件可以直接嵌入到华为云的专有云里面，他们再卖云产品的时候，可以直接带着公司的产品去销售。这是一个非常深度的合作，公司打造成这种联营产品，相当于是把公司的产品直接授权销售。

第四部分，5G 数字银行：是依托华为公有云以及5G 消息的一些技术组件。具体讲，华为云有一个5G消息云服务平台，科

蓝在5G消息云服务平台上构建 5G 数字银行的产品方案，典型案例有兴业证券的5G数字银行。

第五部分，信创方案：信创方案更多是在服务器侧，信创主要是服务器、操作系统，中间件、数据库这几大板块。我们合作比较紧密的是在服务器这一侧。科蓝在现场给客户做信创项目时，客户在前期确定解决方案阶段，科蓝会做整体的信创解决方案，给出服务器的选型、中间件的选型以及操作系统的选型方案，我们会有一整套的解决方案给到客户，客户后期的采购也是由我们去做一些集成，服务器侧这边基本上都是首推华为鲲鹏。

四、华为在金融行业有多少合作伙伴？科蓝处于什么样的地位？

华为生态是比较庞大的，在每一个领域内，都有专属的几家合作伙伴。金融行业是一个对于细分领域非常专注的，在每一个细分领域的龙头企业也是比较稳定的、非常聚焦的。科蓝公司在数字银行、互联网银行、移动银行等领域均持续多年保持市场占有率第一，在助力银行等金融机构数字化转型及信创国产化替代方面具有明显优势，是他们的金牌合作伙伴。在这个细分领域主要有3家在合作。

五、竞争对手也与公司一样的模式去对接华为服务器和数据库吗？

对接到华为的并不是这个细分领域内的所有厂家，通常这个细分领域的Top3合计占到50%以上的市场份额，剩下的其实是一个长尾。华为不可能跟所有厂商全部去合作，这样会消耗他们大量资源，一般他会找这个领域的头部企业去合作；另外，银行客户在建设信创方案的时候，也会去找市场上各领域的头部企业去

交流和采购。

六、公司与排在前几名的竞争对手相比区别是什么？银行采购科蓝的优势在哪里？

科蓝公司在过去20年里引领和推动了国内银行界以至于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。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、移动银行、直销银行，整体的互联网银行以及现在的数字银行，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，做了一个根本性的线上转型的贡献。在这个细分领域，公司保持了长期的领先地位。

提供金融行业解决方案的上市公司比较有名的有七八家，各有各的主业。科蓝公司的核心竞争力其实就是在银行的互联网和银行的移动支付方面的创新能力，科蓝的主营业务也是在这个细分领域。科蓝是1999年开始在国内做网银的，这个领域是科蓝公司引领和推动起来的，国内市场大概在十年之后，也就是在2010年开始才允许国内银行的网上银行才逐渐放开，以前人民银行没有放开互联网账户服务，只允许基于网点服务为主。大家知道国内有三四家没有网点的互联网银行，如微众银行，腾讯的微众银行，阿里的网商银行，百度的百信银行，他们在第一期成立的时候的互联网交易、线上交易都是由科蓝公司提供的产品和服务。还有银行的互联网账户，也是科蓝公司走在前面，带动了市场，并已积累了五六十个案例后，监管部门最终发文把这定义为二类账户和三类账户，都属于银行互联网的创新范畴。公司反复强调的是科蓝的核心竞争力是基于互联网银行的创新，在下一步，公司相信在数字银行的创新方面，公司还会引领银行这个细

分领域，持续创新是一个永恒主题，创新正是科蓝公司的一个基因。

七、公司是华为在金融行业的鸿蒙落地的唯一合作伙伴，还是会有很多个合作伙伴？

华为当然有大批的合作伙伴，这是毫无疑问的。科蓝公司跟华为鸿蒙方面的合作是走在前面，都是非常落地的一些方案。大家知道鸿蒙首先是解决这个手机操作系统代替iOS、安卓的问题，科蓝的手机银行在全国市占率是排名第一的，目前鸿蒙的最重要的合作方向手机的难度也是最大的。至于1+8+N互联生态将在手机端应用成熟后统一交付整体解决方案，实现产品和开发平台一站式交付，这个将是个非常巨大市场需求。

八、小蓝机器人业务产品运行如何？未来有什么规划？

小蓝机器人之前已经在某国有大行、广东农信、河南农信、华夏银行等七八家典型的银行都做了试点。比较遗憾的是这三年的特殊情况，不能进银行，确实有些耽误了。今年年底会重新启动，进入大规模的推广和宣传。公司相信，在市场上将颠覆过去几十年银行网点的传统经营模式，不光是一个产品的问题，包括对银行网点的改造，专门做银行网点 ATM 的几家上市公司都在跟公司谈小蓝机器人的代理或者合作。为什么？因为原来的ATM市场基本上已经饱和，甚至这一代已经结束了。

科蓝的小蓝机器人不是解决自助区的ATM，公司是解决银行一直想解决的银行大堂网点人工服务怎么能够用智能设备来实现？这是一个难度非常大的问题。根据人民行和公安部的规定，银行的大堂是不能有现金设备裸放在大堂的，那么怎么能够把大堂区跟现金区打通，同时做到零改造，科蓝的小蓝机器人主要就是解决了这个问题，所以我们相信，在今后两三年之内，银行的

22 万家网点可能会彻底改变银行网点的传统经营模式。这一轮线上跟线下的结合，线上银行与线下网点的智能化结合起来，我们把它称作为银行的最高境界-数字银行。有了这个智能设备之后，人流多的网点儿它会起到分流的作用，人流少的网点儿，就直接由这智能设备就完全代替了。这样子的话，使得国内的 22 万家现存的银行网点，很可能一半以上变成了一个无人的、弹性的智能网点，不影响银行的业务，同时大幅度的降本增效。把柜员解放出来到大堂或走社区卖理财，做营销。而且这套设备全部是用鸿蒙连接的，就是这套智能设备和大堂经理手里的 Pad 和银行大堂里的大屏幕都是连在一起的，就是万物互联。

九、华为的生态合作中，公司的商业模式或收费模式是怎样的？

与华为生态合作的模式有几种，第一种是科蓝做总集，代理华为的产品，这种模式对公司合同额和收入会有一定贡献，华为也会给结算相应的代理费用；第二种是双方的产品推介。华为对生态合作伙伴有一些激励政策。华为会给厂商有相应的返点激励；第三种就是公司的一些产品集成到了华为云当中，集成到华为云平台当中，那么这一部分华为销售完之后会给公司结算产品费用，同时在这个期间内，会有一些实施、维保服务等保障的费用。

另外，公司跟华为在下一步的银行整体数字化转型和国产化替代方面会有比较大的合作。今年的经济形势可能还是个过渡，所以今年整体市场上动作都不是太快。但是也有相当多的银行现在面临整体化转型、国产化替代这么一个重大的商机，而且量还是非常之大。华为的优势主要是在设备硬件，华为云、私有云，科蓝的优势主要是在银行的应用软件方面和银行的前中后台的全系列的软件产品。跟华为的合作相信在后明年应该有一个非常大

的进展。而且现在经过这两三年的磨合，公司认为从应用上双方磨合的是最好的。下一步明后天大家会看到，公司会跟华为在一些比较大型的整体解决方案上会有推进和进展。

十、SUNDB 数据库的进展以及战投合作规划是怎样的？

公司在上海单独注册了数据库公司，因为数据库属于基础软件，公司下一步希望它发展更快，而且上海是国家的金融中心，科蓝公司的数据库主要就是金融级的数据库，就是金融交易的数据库，所以数据库子公司注册在上海，有利于下一步的快速发展。战投方面，公司是希望引进央企跟上海地方国企作为战略合作。因为数据安全是顶级国家安全，数据库也是顶级国家安全，必须引进央企、国企的等作为数据库的战略合作伙伴。

十一、小蓝机器人在华夏今明两年的落地进展情况如何？后续招标情况如何？

2020年至目前，华夏银行已经组织的三、四入围招标，公司均入围，今年招标结束后，采购要落在明年了。数据库跟小蓝机器人都是标准产品，所以会比较大量的采用代理商模式。

十二、请教一下银行数据库的市场有多大？

银行数据库量比较大的主要指关系型数据库，而关系型数据库又分两种，一个是交易型数据库，24小时挂在互联网上的，随时做交易的，就类似银行转账，股票交易、电信充值、电表充值、计费、转账等等，这些都叫交易型数据库。真正交易型数据库在市场上今后占有一席之地的也就三五家，相信公司今后会进入这三五家行列。美国商业版数据库在中国主要也是三五家，开源数据库主要有2家，银行基本上都在用，尤其大银行，这七种数据库全都有，小银行至少用了三五种。每家银行的系统小则一二百套系统，大银行基本上就是几千套系统，那么每一套系统包

括它的备份，包括两地三中心都需要有用数据库，所以银行用数据库的量是非常之大的。尤其是交易型数据库在银行的使用量非常大，银行业加非银行金融机构使用数据库的量比其他行业加起来可能还多。所以公司强调科蓝的数据库主要是面对银行、电信、国网、军工等国家关键信息基础设施。

十三、小蓝今年落地的规模以及明年的预期华为业务占比的数据。

现在看来今年可能还是个过渡，所以小蓝今年的落地规模不会太大，真正大规模的推动要到明年了。

十四、客户和小蓝机器人的交互是一种语音对话吗？

智能机器人的亮点在高端机器人中体现得可能更明显，首先，第一个亮点是AI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。大多数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。最后一个是关于数字人元宇宙的概念，高端机器人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。

十五、华为新推出了一个支付APP，公司有没有参与这一方面的开发或者对接？

因为公司是华为的合作伙伴，包括金融行业。就像当年的微信、支付宝一样，银行客户会借助于我们的支付系统去连接这些

	<p>第三方支付系统。银行要接入支付宝钱包、微信钱包和华为钱包都是一样，银行需要有一套系统尽快联入华为的花瓣支付系统，华为端要自己直接对接国内的几百家银行也不现实，他还是需要合作供应商加速铺建，当每家银行的银行卡都能在花瓣支付上进行消费了，那它就自然成功了。就像微信和支付宝成功的道理一样，华为支付这个合作模式并没有本质上的区别，还是华为做基础服务，科蓝还是做场景化落地和行业的客户落地。</p>
日期	2023年11月7日