

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6月17日投资者关系活动记录表

编号：2024-007

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 checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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	华安证券股份有限公司 王奇珏、郑露漪	
时间	2024年6月17日（星期一）上午 10:00-12:00	
地点	浙江省杭州市余杭区仓前街道欧美金融城 6 幢 12 层公司会议室	
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书宁九云女士； 2、投资者关系团队周志明、李勇达。	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>沟通交流内容主要如下：</p> <p>1、公司在大模型方面给客户提供怎样的服务？</p> <p>数智化（人工智能和大数据）是公司未来重要的战略方向之一，公司在人工智能应用领域耕耘多年，具有较深的场景理解、模型选型、模型训练、应用开发和运维经验，能够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，如基于大模型技术为客户打造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，智能人岗匹配，AI 面试及面试</p>	

报告和归因分析等功能，大幅提高招聘效率等企业智能招聘解决方案。未来，公司将继续深耕大模型的应用开发，以及数字人、虚拟展厅等方向的研究和能力搭建，积极与 VR、智能硬件设备等合作伙伴在创新解决方案上提供更加优秀和具备创意的能力服务。谢谢。

2、公司在金融科技板块的业务快速增长，可以介绍一下金融科技领域主要业务吗？

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%。公司金融科技业务以“让数据智能无所不在，新一代金融科技玩家”为使命，帮助金融机构实现从信息化向数字化、智能化的蜕变，打造数智原生的新一代数实融合解决方案。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，可在数字化转型咨询、ITO 方面提供技术服务，在私有云平台搭建与维护、大机维保、Teradata 维保、IT 基础设施维保、BPO 方面提供专业服务。公司在以上方面具备一定优势，具有较强的市场竞争力。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%的股权等，稳步扩大在金融行业的业务布局。未来，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。谢谢。

3、请问公司在人工智能方面和百度进行哪些合作？

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。公司 AI 团队的大部分员工都通过了多项技术认证和考核，如百度“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”等认证，为客户交付 NLP（自然语言处理）和 CV（计算机视觉）解决方案。谢谢。

4、请介绍一下贵司的海外业务包括哪些？

公司始终坚持国际化发展战略，并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），为海外大客户提供成熟的软件技术服务，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。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、印度、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、海外人才招聘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、公司发展进程实现了较好的成长性，可以介绍下公司

的主要竞争优势吗？

您好，公司自成立以来，专注主业、积极进取，凭借多年积累的技术和项目交付管理优势开拓了丰富的国内及海外客户，公司在历史上保持了持续的高速增长，以公司 2014 年度的营业收入为基数，截至 2023 年度，公司营业收入增长 25 倍，复合增长率达 44.1%。近年来，公司面对复杂多变的市场环境，积极克服不利因素，通过强化组织建设，深化经营管理，优化运营安排，持续发挥高效研发体系、新技术新产品持续推出等竞争优势，不断进取。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，亦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 2023 年还进一步加大了在金融科技领域的布局，与多家国有银行、全国性股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行以及外资银行等客户开展长期稳定的业务合作。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。谢谢。

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6月17日