

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21日投资者关系活动记录表

编号：2024-008

投资者关系活动类别	<input checked="" 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	兴业证券股份有限公司 孙乾 华泰柏瑞基金管理有限公司 陈碧野 上海古曲私募基金管理有限公司 朱一木	
时间	2024年6月21日（星期五）下午 13:30-16:00	
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。	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>沟通交流内容主要如下：</b></p> <p><b>1、公司怎么看待 2024 年股权激励考核目标？</b></p> <p>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。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。本次股权激励计划有利于进一步完善公司治理</p>	

结构，健全公司激励与约束相结合的中长期激励机制，充分调动公司董事、高级管理人员、核心技术人员、业务骨干的积极性，有效地将股东利益、公司利益和经营者个人利益结合在一起，促使公司长远发展。谢谢。

## **2、公司怎么看待金融行业的业务？未来预期如何？**

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，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、和行业里其它公司比较我们核心优势有哪些？**

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。公司在多年保持经营规模快速增长的同时，利润稳健，经营现金流健康。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。公司重视人才、强化激励，营造了充分激励与积极向上的企业文化，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）。本次股权激励计划拟授予股票期权和限制性股票合计 1,800 万股，约占公司股本总额的 4.50%，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，公司将持续通过强化激励、引进成熟团队及投资并购等方式，促进公司业务布局持续拓展和技术壁垒的不断增强，内生外延相结合提升公司在所服务领域的开发、测试、产品解决方案、运维服务等能力，为众多客户提供优质、专业的信息技术服务。谢谢。

#### **4、公司怎么看待数据智能相关的业务？**

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。在数据要素领域，公司将自身定位为数据技术服务提供商，服务领域包括数据的采集、标注、审核、治理、存储分析等，如设备的智能预警、业财一体化等。在大数据领域，公司基于对数据的采集、分析及应用等能力可为客户提

	<p>供涉及大数据相关软件产品的开发服务，此外，公司基于自研的数据中台技术平台可为客户定制化开发大数据相关产品及解决方案。公司认为，大数据与人工智能密不可分。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，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。公司 2024 年度拟向公司实控人定增募资，加强面向企业应用场景的大数据与 AI 大模型研发，具体包括新增“企业智能在线设计解决方案”“无代码智能开发解决方案”“企业大数据数字化解决方案”“与智慧大模型匹配的智能硬件服务”和“智能数据集制作”，并全新升级“企业智能招聘解决方案”和“企业智能运营运维解决方案”。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发和能力搭建，提升公司在数智科技等新兴领域的服务能力，谢谢。</p> <p><b>5、能否介绍下和百度的合作？</b></p> <p>公司与百度是长期合作伙伴，已有持续 7 年的合作经验。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首批合作伙伴。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。</p> <p><b>本次活动没有涉及应披露重大信息的情况。</b></p>
附件清单（如有）	无
日期	

	2024年6月21日
--	------------