

证券代码：000555

证券简称：神州信息

神州数码信息服务集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20240903

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议		
	<input type="checkbox"/> 媒体采访	<input checked="" 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（电话会议）			
参与单位名称及人员姓名	国投证券	夏瀛韬	鹏华基金管理有限公司	杨 飞
	中金公司	魏鹤霏	鑫元基金	陈宇翔
	中金公司	王倩蕾	泰康香港	尹煜晖
	国联证券	黄 楷	上海勤辰私募基金管理合伙企业	陈 超
	东北证券	王堃宁	郑州智子投资管理有限公司	李莹莹
	方正证券	景柄维	重庆德睿恒丰资产管理有限公司	江 昕
	国金证券	孟 灿	武汉泽弘投资管理有限公司	李海潮
	华福证券	资香莲	金库骐楷(杭州)私募基金管理有限公司	钟玮玮
	中信建投证券	张 敏	金库骐楷(杭州)私募基金管理有限公司	陈 钟
	广发证券	李婉云	浙江以太投资管理有限公司	李 钧
	上海海能证券	徐富垒	粤佛私募基金管理(武汉)有限公司	曹志平
	华安证券	李元晨	北京金塔股权投资有限公司	王 丹
	Jefferies	馬牧野	北京天襄资本管理有限公司	周春辉
	Jefferies	Annie Ping	海金(大连)投资管理有限公司	蔡荣转
	华泰联合证券有限责任公司	刘 念	上海谦心投资管理有限公司	柴志华
华泰联合证券有限责任公司	夏滢浩	广州睿融私募基金管理有限公司	许高飞	
瑞信证券(中国)有限公司深圳分公司	宋晔波	深圳市金麦粒信息科技有限公司	马天妮	
佛山市智玮投资有限公司	黄键武	青岛金光紫金创业投资管理有限公司	李 晟	

时间	2024年09月03日 15:00-16:00
地点	北京市海淀区西北旺东路10号院中关村软件园二期东区18号神州信息大厦 (电话会议)
上市公司接待人员姓名	常务副总裁 于宏志 财务总监兼董事会秘书 刘伟刚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>会议第一个环节：由财务总监兼董事会秘书刘伟刚先生介绍公司2024年上半年金融科技业务发展情况。</p> <p>上半年，公司实现营业收入40.96亿元，同比下降3.55%，业务规模保持稳定，其中软件开发和技术服务收入26.29亿元，同比增长4.57%，业务结构持续优化。公司一方面受到行业激烈竞争的影响，业务毛利率较去年同期下降3.29个百分点，另一方面为扩大金融科技战略业务规模，加大了对新产品线的相关投入，导致公司归母净利润和扣非净利润较上年同期下降，实现归母净利-0.77亿元，扣非归母净利-0.82亿元。公司持续聚焦金融科技赛道，报告期内，由于银行业整体经营承压，信息化预算增速放缓，公司金融业务发展受到一定影响，但整体保持稳定。其中金融软服业务保持稳中有进，总体业务结构持续优化。金融行业实现营业收入20.13亿元，同比下降0.83%，金融软服业务收入15.88亿元，同比增长19.69%。金融软服业务签约额18亿元，同比增长10.84%。</p> <p>关于上半年业务方面的主要变化，包括以下几点。一是以客户为中心的市场拓展持续深入。公司大客户战略顺利推进，国有大行、股份制银行、省农信等重点客户持续取得突破。二是金融科技产品与解决方案能力持续行业领先。公司在核心业务系统、企业级微服务平台及企业服务总线、财资系统、数字金融等领域持续中标大行、股份制、省级农商、农信等重点客户。三是金融科技产品谱系日趋完善。公司大力培育信贷业务、资产负债和风险管理解决方案条线，有效的补充了金融科技产品版图。四是金融数据资产领域持续发力。公司一体化数据开发平台具备数据全生命周期的开发、管理能力，实现了数据需求、数据采集、数据开发、数据治理等从需求到服务的全链路闭环。五是积极拓展金融科技“出海”业务。当前部分国家和地区的数字金融渗透率较低，为中国金融科技企业提供了更为广阔的发展空间。公司持续升级海外数字金融一体化解决方案的产品升级，针对海外银行客户的特点，发挥解决方案技术栈统一、先进的模块化架构设计优势，从功能覆盖、实施效率和使用体验等多方面持续提升产品竞争力。</p> <p>关于公司未来发展策略，一方面，今年以来，金融行业，尤其是银行业面临较大的经营压力，部分银行科技投入预算收紧，整体IT投入增速放缓，同时金融科技服务商竞争日趋激烈。在这样的大背景下，公司将持续聚焦金融科技，抓紧市场调整的窗口期，全力抢占金融软服市场。第二，公司围绕核心业务系统、渠道管理以及开放银行等优势业务，同时也在数</p>

据业务、信贷、移动银行、资产负债、风险管理、支付清算以及智慧网点等领域都取得了新的进展。第三，公司持续扩充产品线的同时，也将抓住海外业务发展的时机，充分利用公司多年来积累的客户、技术优势，积极拓展外资行和海外银行的业务。

会议第二个环节：与投资者互动交流

1. 公司半年度业绩面临一些压力，主要的原因是什么？预计今年的节奏是怎么样的？

答：公司业绩出现下滑，主要有三个方面的因素：

第一，客户经营承压，削减了 IT 投入预算，比如银行客户的净息差已经达到历史低位，某些大行在 23 年营业收入出现了负增长，所以数字化需求增速放缓，甚至出现部分银行 IT 投入下降的情况。

第二，IT 行业竞争加剧，厂商间价格战竞争激烈，订单质量出现下降趋势，为了保证市场份额，公司在毛利方面要做一些让步。

第三，公司聚焦金融科技战略转型，新产品线培育和团队引进必不可少，虽然已经在信贷、管理会计等领域初步取得突破和成绩，不过尚处于投入期，成本增加从而压缩利润。

展望今年甚至未来，我们认为行业目前处于相对较差阶段，同时也处于我们转型的关键阶段，虽然相关成本有所增加，但相较于行业上行期，此时转型仍然有一定成本优势，所以预判未来行业平稳或者上行后，业绩情况会出现明显提升。

2. 公司经营活动产生的现金流同比下滑较多，想请问下是否是客户回款出现放缓？

答：首先，公司在业务拓展时，非常重视行业和客户的质量，优选优质行业和优质客户，减少回款风险，同时今年加大了销售回款方面的管控，即使面对行业激烈竞争，公司回款方面基本保持稳定。

其次，公司经营活动现金流净额下降主要由于支出的增加，其中大部分是为了给客户备货，采购了硬件商品，在半年度时点，还在给客户交付过程中，所以账上呈现流出；另外小部分是我们新引入团队和新产品线投入增加的成本。

最后，资金安全是公司发展的红线，公司一直以来重视现金流回款的管控，并合理安排投融资活动，可能在某些报告期的时点现金流报表出现一定的波动，但整体上公司发展始终是健康良好的。

3.公司在核心业务系统和其他解决方案方面的订单有什么变化？对于未来银行 IT 市场的发展趋势有什么看法？

答：从整体看，上半年，金融软服业务在国有大行收入同比增长 35.45%，前十大客户收入总金额同比增长 21.14%。公司入围交通银行、恒丰银行、上海银行等软件资源池框架，与农业银行、邮储银行、招商银行、光大银行、兴业银行等客户签约金额同比大幅增长，金融软服签约总额 2,000 万元以上的客户达到 22 家，同比增加 6 家。

从核心业务系统看，上半年，新一代核心中标某股份制大行新核心项目，中标某经济大省省农信项目，中标中部某省万亿资产体量城商行项目，中标广东、天津、江苏等地农商银行核

心项目。企业级微服务平台及企业服务总线（ESB）中标浙江农商、黑龙江农商、广西农商、南海农商等农商行，重点新研产品一财资系统中标浙商银行财资云平台、北京农商交易银行和江阴农商现金管理平台等标杆客户。电子渠道建设、远程银行、移动展业等中标北京银行、青海银行等多家银行。

新一代信贷产品解决方案中标中信银行贷后预警监控项目及中国农业发展银行信贷项目，中标签约四川农商、广西农商等多个客户，区域农商行市场逐步突破。风险管理解决方案为中国农业发展银行、中信银行、光大银行和广发银行等大客户提供了服务。资产负债业务签约广发银行和广东农信等客户，中标中信银行和浙商银行等客户。

一体化数据开发平台在内蒙古农信、陕西农信、湖南银行和云南富滇等多家银行落地实施；数据资产解决方案和全域数据资产产品签约中标陕西农信、湖南银行、云南红塔银行、泰隆银行等客户；持续探索数据风控和数据营销等新兴解决方案，并在江南银行、天津银行等落地实施。

最后，从银行 IT 市场的发展趋势来看，未来核心业务系统、数据、信贷系统等仍然是银行 IT 解决方案市场中规模最大的三个方向，同时，AI 将成为推动银行数字化转型稳健增长的重要力量，预计未来三到五年，银行 IT 解决方案市场将步入智能化升级换代的新时期，从传统的银行 IT 解决方案向 AI 原生的解决方案转型，应用大模型的能力将成为解决方案厂商的核心竞争力，市场将步入优胜劣汰的新阶段，未来市场集中度将会进一步增高。

4. 今年政策推动财税数字化转型力度比较大，公司在财税数字化领域有什么布局呢？

答：公司作为最早涉足税务信息化建设的企业之一，凭借多年积累的丰富经验和在金融科技领域的科技“硬实力”支撑财税数字化转型。公司深度参与金税三期和四期项目建设，在区块链新技术探索、国家信息工程网络安全防护响应、混合云应用研究、大数据技术应用、不同部委数据共享等多个方面，持续推动财税数字化建设。主要项目包括：打造智慧税务“智慧大脑”，推动“数电票三率”提升；提升税务核算业务数字化水平；参与多云运维管理平台建设，让运维工作更加智能高效；智慧税务办公平台建设，助力税务管理全面升级；信息化管理平台、电子招投标平台建设，助力税务系统科学管控。参与了北京、浙江、江苏、山西等 21 个省级税务局的数据交换共享、大数据分析、智慧税务办公平台建设等多个项目中，同时积极推进多个地市级税务局的信息系统建设。

5. 海外业务的落地案例和发展方向？

答：上半年，公司中标签约马来西亚某银行和加拿大某银行信贷系统项目、香港集友银行和澳门国际银行企业网银项目，服务能力获得海外客户认可。成功签约新加坡海湾核心项目，继汇丰银行后进一步夯实海外银行数字化建设基础。同时，公司持续有序推进汇丰银行核心项目群等重点项目的交付工作，依托新加坡海外平台与海外金融科技公司达成合作协议共同拓展当地市场，为海外业务拓展打下坚实基础。

6.周末发布了小额快速的预案，看到公司未来要重点投入到 OneBox 海外银行整体业务系统项目和“乾坤”企业级数智底座项目。可以介绍一下这两个项目吗？除此之外，公司未来对于研发的计划都有哪些？

答：OneBox 海外银行整体业务系统项目是面向公司海外业务战略的研发项目，将在公司“九天揽月云原生金融 PaaS 平台”及“fPaaS 全渠道技术开发平台”等产品开发的基础上，通过应用市场开源技术及自研技术，开发支持数十个应用场景的打通并实现端到端的全流程业务处理、支持柜台及手机等多渠道协同、支持英文等多语言配置功能的标准版本产品，提供单元化架构能力，扩展容器化部署优势，满足海外客户规范化、共性的数字化迭代升级需求。项目完成后，会将公司现有技术进一步转化为向海外金融机构提供数字化转型的服务实力，打造全球竞争力。

“乾坤”企业级数智底座项目将在公司现有技术基础上，进行统一规划及设计，通过多平台融合、多技术栈融合、多工具融合，基于数云融合技术理念，采用云原生、分布式架构、大数据和人工智能等前沿技术，将前沿技术、先进工具与公司技术平台、核心产品进行有机组合并建立统一的系统结构，落实数云融合的理念，支持新兴业务的统一快速接入、快速装配集成、快速迭代开发，提升业务系统及基础设施的迭代效率，形成完整数字化转型体系及有竞争力的整体解决方案。

未来研发计划：在推动银行架构演进发展方面，公司以技术中台、数据中台以及金融超脑为支柱，围绕“场景建设”、“旅程服务”、“能力输出”、“资源积累”、“组织管理”五个层次，支撑银行的数字金融可持续发展。公司也将持续推动新兴技术与金融业务深度结合及新技术应用的探索及研究，将多个平台汇聚、融合、提升，形成统一系统及平台，发挥其综合价值，更好服务金融科技行业。

7.我们注意到公司成本压力较大，公司对于人员招聘有什么计划？

答：公司金融科技战略向纵深发展，由于业务持续的拓展，团队规模也要随之扩张，相应成本确实有所增加。不过公司一直以来都采用严格管控和多维度策略进行招聘。

首先，公司人员招聘以支撑战略为目标，聚焦金融科技战略，重点围绕金融软服科研与交付，信贷及管理会计等新产品线还有高端专业技术咨询等方面开展招聘工作，实现人力资源的合理配置。

其次，公司采用灵活的招聘方式压缩成本，如与高校、科研机构合作开展人才培养和引进项目，或者通过兼职、顾问等形式引入外部专家资源，满足公司阶段性的业务需求。

最后，在成本压力较大的背景下，公司会严格评估人力成本和业务需求，谨慎审核招聘决策，以确保新招聘的人员能够为公司带来显著的价值回报，并且与公司的整体发展战略紧密契合。

未来，公司在确保人员数量和能力可以支撑公司业务顺利开展的同时，做好人岗匹配、有进有出，进一步提高交付效率，真正实现降本增效，助力公司实现长期战略目标。

附件
清单
(如
有)

日期 2024 年 09 月 03 日