

证券代码：000555

证券简称：神州信息

神州数码信息服务股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20180830

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
参与单位名称及人员姓名	证券/基金机构 21 家： 中信建投证券 陈瑞基 国泰君安证券 陈亮、李沐华 中国风险投资 范友鹏 光大证券 万义麟、冷玥 海通证券 于成龙 方正证券 翟炜、吴佳承 平安证券 陈苏 申万宏源证券 梁廷、宁柯瑜 长城证券 于威业 华泰证券 郭雅丽 新时代证券 孙业亮 九泰基金 范模 中国人寿 王彬彬 煜德投资 王亮 瑞天资本 李江东 信业基金 刘军洁 方德正投管 李佳 忠诚志业资管 刘晶 聚睿投资 陈俊良 裕添宝投资 魏凡杰 金泰银安投管 王厚恩
时间	2018 年 8 月 30 日 16: 00-17:30
地点	北京市西城区金城坊街 2 号北京金融街丽思卡尔顿酒店大宴会厅 3 厅
上市公司接待人员姓名	神州信息董事长 郭为 神州信息总裁 李鸿春 神州信息董事会秘书 张云飞 神州信息技术总监 徐啸 神州信息财务总监 任军 神州信息投资者关系总监 王兴苒

1. 公司目前每年的研发支出大约是多少？相关的资本化率，累积资本化的情况是怎样的？

答：公司每年的研发支出占营业收入的 5%-6%，上市以来，公司每年都持续在产品资本化上有较大投入。从 2016 年开始，公司累计在资本化上已投入 1.2 亿元，其中 4000 多万元已实现商品化和市场化。公司在资本化和研发投入方面，主要围绕着大数据、金融科技和自主可控这三个方面持续、稳定地投入。

2. 公司整体的营收是在 41.61 亿元，在这个营收中，各项业务营收情况是怎样的？哪一部分的业务营收同比增长最高？在这个业务上公司做了怎样的创新？有没有比较好的案例？

答：公司分行业营业收入分别为：金融行业 17.44 亿元、运营商行业 7.78 亿元、政企行业 13.35 亿元、其他 3.04 亿元，其中增长最快的是金融行业，有约 54% 的增长。以公司分布式核心为例，在金融领域，公司是第一家推出分布式核心的 IT 公司，同时公司的分布式核心到目前为止也是市场上唯一投入生产运营、拥有自主知识产权的核心系统。

3. 报告期内京东金融与公司的合作项目，是否有收入和利润？金融云目前的进展是什么样的？

答：上半年京东金融和公司合资的金融云的业务，基本上实现了盈亏平衡。公司与京东的合作目标是，将京东金融产品转化成云的产品，补充金融云上几百家小型银行、微型银行所缺少的产品，另外，也将小微银行的资金导入给京东金融的客户，上半年开展了两个产品的合作，目前正在进行当中。

4. 公司未来的业绩发力点主要有哪些？

答：公司今年上半年金融行业实现了快速增长，今年或是未来一段时间，仍然会紧紧地围绕着金融行业的增长来发力。业务方面，公司的金融软件产品如分布式核心系统、ESB/ESC（“企业服务总线”）等具有非常好的竞争力，公司会持续加大在金融行业的投入，另外，金融行业服务的收入也是增长点。

5. 公司量子通信业务板块在下半年的工作重点是什么？

答：量子通讯的两条骨干网下半年即将发标，一个是京沪线，一个是合肥杭州线，总投资规模达到了 7.99 个亿。上海、西安、贵阳等城市今年下半年将完成城域网的建设。另外墨子号卫星今年年底前将会实现第一个商业应用。公司旗下合资公司神州国信拥有两款产品，预计可在第四季度投放市场。

6. 公司农业业务板块下半年的业务部署有哪些？新机会的市场规模有多大？

答：下半年在农业板块的发力，一个是两区划定，一个是国土三调，另外还有农房一体化、农村集体产权制度改革。相关项目交付周期将较土地确权缩短，且软件的占比会越来越大，利润率也会有较大提高。到 2019 年年末，两区划定所带来的市场空间大约在 20-50 亿元，之后两区建设的市场将会更大，而国土三调方面，政府预算约 130 亿元左右，其他核查验收、数据库管理等也会有更大的市场。

7. 公司在资产规模和负债端方面，都在进入一个压缩状态，在这种情况下，如何平衡研发投入与资产压缩的关系？

答：上半年公司资产规模压缩，并不代表着公司在研发上的投入减少，资产规模的压缩是公司采取了比较有选择的、聚焦的一种管理方式，有选择的做业务。第一是公司更加突出在金融科技方面的发展策略。第二，公司减少了与核心战略不匹配的业务，资产规模虽降，但在一些业务上的突破反而更好。未来公司希望进一步加大在研发方面的投入，特别是在金融科技方面的投入。

8. 公司在金融科技战略上的方向是怎样的？

答：公司将自身定义为金融科技发展的公司，是结合了整个经济发展的趋势。阿里、腾讯、京东这些互联网巨头，把原有的互金业务，转化为一个赋能的技术型业务；而民生、建设银行这些大的传统银行把信息技术部门，转化成一种向银行提供技术服务、技术赋能的部门。而公司，过去是传统的为银行提供 IT 解决方案，而在这个过程中，逐渐发现导入场景是未来金融科技发展的方向，不管是用区块链的技术、还是大数据的技术、人工智能的技术，本质上是使得金融从传统的一个交易型向实实在在与场景相结合的过程。

公司在金融科技领域里深耕三十年，有着丰富积累，具备深挖行业并在金融科技层面引领客户的发展的条件。例如公司推出的 ESB 企业服务总线，就是实现数字化转型的关键产品，助力企业内部的数据打通和自由调用；而公司较早开发出的分布式的核心系统，是完全基于新环境下的新的核心业务系统，为公司向银行体系赋能提供了条件。

本质上来讲，公司做金融是要做科技，研究的是如何把公司的科技赋能给各行各业，特别是金融行业。公司在实践的过程当中，不仅是银行，包括现在的证券公司、信托公司、保险公司、期货公司，特别是像现在有很多大金融集团，持有牌照。如何使其有机地整合在一起，把数据挖掘出来，服务于整个的金融行业。公司的金融科技既不是传统的为银行提供一个 IT 解决方案，也不是基于互联网的互金的做法，是要打通传统银行的监管和风控，与新的场景之间（不完全是互联网的场景，比如三农这样一个很离散的场景）进行对接，来服务实体经济。

公司在过去传统的客户积累过程当中，获得了较多的场景。例如公司在电信领域的积累，在税务、市场监督部门、在农业、海关方面的一系列的客户应用，使公司掌握了大量的数据，这些数据都会为公司在场景化的研究上，提供很好的原料，都会成为未来金融发展的一个场景。公司认为，将其与公司在金融领域的积累结合起来，建立未来的基于场景的风控引擎、建立基于风控和监管的决策云，能够为公司带来强有力的竞争力。

公司定位在这样一个方向里面，就意味着公司有非常广泛的场景、非常广泛的发展空间，也使得公司能够成为更有特色、更有竞争力的一个企业。在实践的过程当中，公司越来越意识到，泛泛地赋能是没有价值的，必须围绕着对一个行业的洞察力。未来的竞争一定是差异化的竞争，所谓的创新就是差异化，这也是公司正在做的。

公司认为，未来所有的资产都会数字化，而数字会形成货币化，这是一个泛在的金融科技的发展方向。而在这个过程中，如何提供运营管理的技术，如何提供安全保证的技术，如何提供风控和监管科技的技术，这就是公司大的技术发展的方向。

	<p>在接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》、《信息披露业务备忘录第41号——投资者关系管理及其信息披露》等规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2018年8月30日</p>