

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：20230403

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			
参与 单位 名称及 人员 姓名	<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	安信证券	马诗文	安信证券	范洪群
	光大证券	颜燕妮	东北证券	吴源恒
	广发证券	李婉云	国金证券	赵 彤
	国联证券	黄 楷	华泰证券	郭雅丽
	华泰证券	袁泽世	华西证券	马行川
	开源证券	任奇阳	平安证券	李 峰
	瑞银证券	张维璇	太平洋证券	程漫漫
	天风证券	李璞玉	万联证券	王景宜
	西南证券	罗紫莹	中信建投	甘洋科
	中信建投	徐 博	中邮证券	陈昭旭
	中原证券	唐 月	中邮人寿	朱战宇
	国华人寿	王 箫	建信保险	杨 晨
	民生银行	杨 桐	光大保德信	林晓凤
	成泉资本	王海斌	大道兴业	黄华艳
	鸿道投资	方云龙	华软新动力	曹 棋
	北京金安	彭 波	泽铭投资	安晓东
	冲和投资	沈 琪	鸿运基金	张弼臣
	高远私募	郑 凯	磐厚动量	于昀田
	乾行资产	杨如丰	博笃投资	叶秉喜
	上海国赞	郭玉磊	和谐汇一	章溢漫
谦心投资	柴志华	上海勤辰	欧 璇	
天猗投资	曹国军	深圳固禾	纪双陆	
优谷资本	李 阳	两江同创	彭 凯	
两江同创	曹 阳	海通创新	刘 杰	
凯昇投资	肖力源	上海力元	黎 焜	
北京城天九	周晓玲	丞毅投资	胡亚男	

	方圆基金 董丰侨 华宝信托 张禹 花旗环球 Nelson Wang 东方证券 宋海亮 富瑞金融 趙欣欣 東方國際 章斌 途灵资产 赵梓峰 人民日报 王小伟 界面新闻 付静	群益信托 洪玉婷 中航信托 戴佳敏 富瑞金融 馬牧野 恒昇基金 罗煦娟 大成國際 白天予 金股投资 曹志平 度小满 王博凯 红周刊 陆永会 其他线上参加个人投资者 22 人
时间	2023 年 04 月 03 日 15:00-16:30	
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 (网络直播)	
上市公司接待人员姓名	董事兼总裁 李鸿春 常务副总裁 于宏志 财务总监兼董事会秘书 刘伟刚 副总裁 戴可	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>会议第一个环节：由副总裁戴可先生和财务总监兼董事会秘书刘伟刚先生分别介绍公司 2022 年度金融科技业务发展情况和 2022 年度财务情况，具体详情参见公司官网及互动易 2022 年业绩说明会材料。</p> <p>会议第二个环节：答复征集的中小投资者提问</p> <p>1. 公司是否可以解读一下刚刚推出的股票期权计划？</p> <p>答：2022 年公司实施了员工持股计划，2023 年 3 月公告的《2023 年股票期权激励计划》（草案）采用金融科技板块收入作为激励指标，意在深度绑定核心技术人员、管理层和股东的利益，充分调动员工的积极性，有助于公司金融科技战略的落地和未来业务发展。未来公司将保持常态化激励，充分调动金融科技核心骨干人员的积极性，争做行业龙头。</p> <p>2. 公司大行客户方面拓展情况如何？</p> <p>答：公司持续推进大行客户战略。一方面，公司重点客户签约取得诸多重要突破。在金融软服签约方面，入围邮储银行软件研发中心框架和渤海银行软件框架，与工商银行、中国银行、宁波银行、东亚银行、渤海银行和招商银行的签约金额同比大幅增长。在金融基础设施建设方面，金融信创全栈解决方案能力获得中国银行认可，入围其信创框架体系，与农业银行、中国银行、交通银行、华夏银行和民生银行的签约金额同比大幅增长。另一方面，客户结构持续获得优化，大客户签单占比及客户集中度持续提升。</p>	

2022年，金融科技国有大行签约总额超过20亿元，同比增长14.72%，股份制银行签约总额同比增长16.53%，国有大行及股份制银行签约占比同比提升3.69个百分点。金融软服业务在国有大行和股份制银行签约总额同比增加15.59%，签约总额2,000万元以上的客户达到38家，其中过亿客户同比增加1家；金融基础设施建设业务在国有大行和股份制银行签约总额同比增加14.09%，签约总额2,000万元以上的客户达到19家，同比增加2家。

3. 公司金融信创业务在市场拓展方面和生态合作方面进展如何？

答：公司以自主可控的金融安全为出发点，已逐步向金融信创基础软硬件设施建设、金融应用系统信创改造和金融信创服务等领域进行延展，持续打磨咨询规划、应用适配改造、信创运维等“金融信创全栈能力”。在客户拓展方面，金融信创业务签约总额13.23亿元，其中交通银行、中国银行签约金额均超2亿元，向客户提供信创咨询、信创架构治理（金融信创全息管理系统）及信创灾备服务等多种专业信创方案，服务工商银行、中国银行、交通银行、北京银行、华夏银行、邮储银行、国家开发银行、上海银行、泰康保险和银河证券等多家头部金融机构。在生态建设方面，公司围绕金融信创与腾讯、华为、浪潮、阿里、中兴、麒麟、统信等生态厂商紧密合作，落地某股份制银行PaaS云平台项目、某农信数据湖项目及某城商行千节点分布式数据库项目等多个场景类解决方案，金融信创生态环境日益成熟。

4. 公司2023年人员招聘计划是怎么样的？

答：截止2022年年末，公司员工人数13,889人，比2021年年末增长528人，同比保持稳健增长。2023年人员招聘计划总体上将跟随业务的发展节奏，有以下几个特点：一是依托于公司战略推进和业务发展，确保人员数量和能力可以支撑公司业务顺利开展；二是聚焦金融科技战略，重点围绕金融软服、金融信创和数据业务等领域开展招聘工作；三是坚持科技引领，招聘人员构成以研发和技术人员为主。

会议第三个环节，与投资者及媒体互动交流

1. 可以详细介绍一下公司核心业务系统的情况吗？

答：公司新一代银行核心业务系统产品能力获得市场全面认可，成功签约邮储对公存款管理项目，入围交通银行核心业务系统框架，大行及重点客户战略持续推进。成功签约上海银行统一核算中心和大总帐项目，产品能力可支持亿级数量账户规模及单日亿

级交易量，奠定了后续交易总账市场的商机开拓；签约东亚银行核心、印尼某数字银行贷款核心、富邦华一银行贷款核心项目等，适配并满足了非内资银行的差异化需求，为海外银行数字化建设打下坚实基础。开拓国有大行信用卡业务市场，中标中国邮储银行信用卡外卡前置系统，助力信用卡用户境外交易安全和消费场景服务。同时平安银行低代码平台、威海银行技术平台、天津银行和湖南银行柜面系统等项目顺利上线，树立了行业标杆案例。

2. 公司目前数据业务的方向主要有哪些？未来有什么发展计划？

答：作为领先的金融数字化转型合作伙伴，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，发挥了坚实的数据底座建设作用，有效帮助客户提高数据开发效率，降低开发成本，为数字化转型建设提供强有力的支撑，目前已经在河北、重庆、成都等地的金融机构正式落地投产。数据资产运营平台是基于 DAMA(国际数据管理协会)数据管理理念，建立的统一企业级数据资产运营平台，2022 年签约渤海银行、上海银行、邮储银行、中信银行、南京银行、重庆银行和北部湾银行等银行。

在数据应用方面，监管解决方案条线以监管业务条线为主，公司监管报送平台业务有效提升用户数据治理效率及报送数据质量，2022 年签约北京银行、东亚银行、渤海银行、国家开发银行、印尼某数字银行和国电投等，广泛应用在银行及泛金融客户。应用解决方案条线以数据应用及数据服务条线为主，主要包含指标管理平台、外部数据平台和管理驾驶舱，2022 年签约北京银行、农业发展银行和天津农商等客户。

3. 请介绍一下公司的研发方向和体系？

答：公司以 ModelB@nk5.0 未来银行应用架构为指引“蓝图”，基于“数云融合”的技术范式，通过独创的五层架构体系，以技术中台、数据中台以及金融超脑为支柱，通过分布式、中台化、云原生等技术应用，支撑银行的数字金融可持续发展。2022 年，公司成立了新动力数字金融研究院和上地大数据研究院，与西安研发基地、合肥研发基地和北京、广州、成都、南京、威海五大研发中心共同构建起了“2 院+2 基地+5 中心”的整体研发交付体系。公司 2022 年研发费用总计 6.09 亿元人民币，同比增长 5.84%，研发投入水平在业内持续领先。截至 2022 年年末，公司软件著作权及专利累计达 1,820 项，其中专利 97 件，软件著作权 1723 件，拥有从平台底层到应用层的全部源代码和自主知识产权。

4. 公司在金融科技领域的核心优势是什么？

答：神州信息作为一家从事金融数字化服务超三十年的公司，一方面公司持续深耕金融行业客户，沉淀了业内庞大的客户群，积累了较丰富的行业知识和理解。另一方面公司构建了全链条金融数字化服务体系，具有全面的金融软服产品线及服务 and 一站式金融信创基础设施搭建能力，具备行业内稀缺的一体化金融软硬件融合能力。

5. 公司是否考虑在金融科技产品与解决方案中引入人工智能技术，目前公司 AI 技术储备如何？是否做了相应探索？

答：2022 年 11 月，神州信息在“2022 数字金融新引擎”研讨会上，与清华大学孵化的科技创新企业共同发布了数字人产品“小信”。数字人产品“小信”以 AI 中台、数据中台为科技支撑，打通业务能力中心的账户、支付、营销、信贷领域，在用户使用手机银行进行金融、生活、资讯服务时，提供智能、有温度的引导服务。助力金融机构拓展全渠道数字人服务、搭建高频服务场景，实现 AI 赋能业务运营全链条，提升金融服务客户的体验。数字人“小信”是公司和清华大学孵化的科创企业的联合研发成果，也是神州信息未来银行整体架构“ModelB@nk5.0”落地的一个重要产品，是贯穿金融场景建设、旅程服务、能力输出（特别是其中的金融超脑）、资源积累等各环节和板块的一项落地实践。

目前，数字人“小信”已嵌入公司最新版的个人手机银行 APP 产品中，可在客户使用过程中按需提供服务，为客户提供金融资讯播报、生活管家、财富助手、无障碍服务等多种服务模式，提供全流程的智能化、场景化的客户旅程服务，以及智能、有温度的引导服务。例如，为咨询和购买理财的客户提供引导服务，解答知识疑问，做客户的生活管家、缴费助手，为特殊人群提供无障碍及关怀服务。在信贷领域，数字人“小信”与客户随时随地进行有温度的交互，并从信息一致性、稳定性、还款能力等多维度评估客户风险，自动给出风险评分和风险提示，帮助客户快速完成面审，快速得到审核结果。有效协助银行通过提升金融科技能力，服务好最终用户，提升用户体验。

附件清单
(如有)

日期 2023 年 04 月 03 日