

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：20231101

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）			
参与单位名称及人员姓名	民生证券 东北证券 广发证券 西南证券 富瑞金融 富国基金 东兴基金 华夏基金 中邮人寿 建信保险 华夏财富 合远投资 志开投资 海宸投资 明世伙伴基金	丁辰晖 陈俊如 李婉云 罗紫莹 马牧野 白冰洋 周昊 施知序 朱战宇 杨晨 刘春胜 丁俊 王浩然 金朝晖 郑晓秋	民生证券 德邦证券 国联证券 中金公司 嘉实基金 富安达基金 海富通基金 摩根基金 中信保诚 广银理财 恒越基金 聚鸣投资 天厚投资 五地投资 德睿恒丰资产	李晓航 王晨 黄楷 魏鹤霏 周雅娟 朱义 瞿顾凯 翟旭 金炜 阮铭 钱臻 张清 满娅 成佩剑 江昕
时间	2023年11月01日16:00-17:00			
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 金融信创专家 张劲			
投资者关系活动主要内容介绍	本次会议主要内容如下： 1. 请介绍下前三季度业绩情况并展望下全年业绩预期 答：展望全年来看，我们对完成公司既定目标还是十分有信心的。			

首先，从趋势上看，虽然前三季度业绩同比有所下滑，但是每个季度都是持续改善的状态，金融 IT 行业具有明显季节性，收入确认大部分在下半年，所以我们认为第四季度的业绩会继续保持这种趋势，全年的业绩是有保障的。

其次，从签约上看，公司前三季度金融行业签约净额达到 32.77 亿元，同比增长 7.24%，其中金融软服签约净额达到 22.7 亿元，同比增长 20.94%，增速是高于整个行业的，截止三季度末，金融软服已签未销 18.5 亿元，同比增长 30.43%，手有余粮，心中不慌。

最后，从业务结构上看，金融软服业务收入是好于金融信创集成业务的，今年吸纳了信贷、资产负债等团队，丰富了公司产品线，同时首次入围了某几个大客户的软服框架，虽然这些项目目前都在投入期，但是这些都是公司金融科技战略的持续聚焦和突破，随着交付的完成，公司的业绩也会随之改善。

2. 公司在人员方面有什么样的预期？

答：首先，公司人员数量要跟随业务节奏稳步增加，形成对业务发展的支撑，未来我们人员的增速将会与业务的签约和收入增长保持匹配。

其次，我们将持续聚焦金融科技战略，招聘人员优先集中于金融软服、金融信创等领域，包括了大行团队的引入、新产品团队的吸纳、成熟交付人员的补充等方面。

最后，我们一方面坚持科技引领，持续加大研发和技术人员数量和比例，提升公司竞争力；另一方面会对公司人员结构进行优化升级，加大高级项目管理、银行业务专家等高端人才的引进力度，以点带面，用高端技术人才逐步带动公司业务取得突破发展。

3. 公司各类激励截止三季度产生了多少费用？对未来利润的影响有多少？未来还会推出更多的激励措施吗？

答：公司 2022 年实行了员工持股计划，2023 年实施了股票期权激励，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，这两笔激励今年前三季度大概有接近 1,000 万的激励费用，后续具体的激励费用要根据其他因素进行动态的调整。未来，随着公司金融科技战略的持续落地，我们将保持常态化激励，充分调动金融科技核心骨干人员的积极性。

4. 公司今年引入的信贷和资产负债团队业务开展的如何？公司未来还将丰富哪些产品线？

答：信贷和资产负债都是银行 IT 的重要组成部分。团队引入后，我们都围绕新产品线做了相应的研发，并尽快实现了解决方案的落地。例如信贷产品已经在汇丰、广发等银行落地，这些都是我们快速占领市场的阶段性成果。未来我们将继续围绕 MB5.0 持续完善产品线，比如在风险、企业财资等领域持续发力，成为银行 IT 全产品线解决方案服务商。

5. 公司聚焦金融科技，预计未来会培育哪些创新业务点或者可能的第二增长曲线？

答：一是继续加快推进金融数据资产业务。今年以来，数据业务推出 AI 智能数据安全平台和数据资产价值评估一揽子方案，中标签约兴业银行数据安全平台，民泰银行、厦门国际及西安银行数据资产等多个项目。二是在创新金融领域，天犀信贷数据指标平台和智能风控平台等产品已连续中标包括北京某大型城商行、百信银行、中诚信托、众邦银行及海南征信等多家金融机构核心项目，为银行等金融机构提升普惠金融

科技水平提供了有力支撑。三是海外业务。今年我们跟汇丰银行展开了全领域合作，公司新一代核心系统产品成功签约汇丰银行核心项目，并以此为契机，再次迭代核心系统海外版本，显著提升对外资银行的服务能力。同时基于与汇丰银行的合作，我们在拓展包括东南亚、中东等地区在内的相关业务。

6. AI 和数字人民币等创新业务进展情况如何？

答：公司持续加大对创新技术的研发投入和产品落地。前三季度研发费用达 4.75 亿元，同比增长超过 14%，研发投入水平在业内持续领先。一方面，公司积极布局 AIGC 在金融领域的应用，与国内基础大模型厂商腾讯等公司合作，确立“代码生成”及“知识问答”两大研究方向，将基于相关技术预研基础进行知识学习训练及金融场景落地，目前已经尝试应用于某外资银行的技术开发业务，同时正在与某国有大行进行合作，联合开发基于信创环境的大模型算力适配体系，让金融机构的大模型能够建立在安全的算力基础上。另一方面，公司数字人民币解决方案已在赣州银行、富邦华一等银行实现落地，助力银行数字人民币基础设施建设。第三季度，公司全资子公司神州方圆打造的“吾卡”预付式消费服务平台与邮储银行合作，正式上线首个基于数字人民币智能合约的预付费产品，方便商户通过吾卡使用数字人民币元管家产品进行资金监管，持续助力预付式消费市场的繁荣发展。

7. 金融信创框架性大订单跟以往的那些订单相比，落地节奏有什么变化吗？怎么看后续业务进展？目前其他大客户拓展情况如何？

答：公司目前已在工、中、农、交行、邮储等大客户实现了信创架的全面入围，国有大行的框架订单逐步演进到股份制行，比如公司深度

参与的中信银行框架订单，可以看出各大行已把信创的尝试推进转变为全面推广，可以预期后续各家大行和股份制会更多采用框架订单方式，对于公司来说，因为框架订单将会持续一到两年，所以意味着公司收入更加稳定和确定。同时框架订单带来的大量后续服务机会能够增强大行客户的黏性，在此基础上，公司可以将在大行的最佳实践推广到中小银行，加速金融信创业务增长。

8. 核心业务系统信创化改造的进展如何？有没有典型的落地案例？除了核心业务系统外，其他应用系统有无较大规模的下移？

答：公司是国内最早一批涉足银行核心系统建设的企业之一，在产品迭代创新、技术能力输出和实施速度方面，始终处于行业领先地位。自主研发的分布式新一代核心系统具备“分布式+微服务+云原生”的特性，并能全面适配当前的主流信创环境，助力金融机构由一般业务系统向核心业务系统推进信创升级，支持亿级数量账户规模与单日亿级交易量，与国内主流数据库、芯片、操作系统全面实现信创适配，并落地邮储银行、北京银行、天津银行、秦皇岛银行等众多信创核心系统改造工程。除了核心业务系统之外，随着信创试点工作深化，行业竞争格局逐渐清晰，公司渠道管理解决方案、开放银行解决方案等有望进一步受益于市场的放量增长。

附件清单
(如有)

日期 2023年11月01日