

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：20230901

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）			
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	上投摩根 建信保险 嘉实基金 华安财保 海富通基金 平安证券 华安证券 国联证券 东方证券 东北证券 杰富瑞 宜信财富 鸿道投资 Marco Polo Pure Asset Management	翟旭 呼笑 盘润杰 李阳 刘海啸 李峰 傅晓焱 黄楷 张开元 陈俊如 马牧野 程永宾 方云龙	建信保险 嘉实基金 嘉实基金 华安财保 华泰证券 中金证券 东北证券 中泰证券 兴业证券 兴业证券 广东正圆 上海和谐汇一 明世伙伴基金 Chris Tang	杨晨 齐海滔 谢泽林 李泉霖 郭雅丽 魏鹤霏 黄净 蒋丹 杨本鸿 孙乾 王伟平 章溢漫 付梦晨
<b>时间</b>	2023年09月01日 15:00-16:00			
<b>地点</b>	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）			
<b>上市公司接待人员姓名</b>	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 金融信创专家                      张劲			
<b>投资者关系活动主要内容</b>	本次会议主要内容如下：  1. 公司上半年的在手订单情况怎样？二季度的经营情况同比有什么			

内容介绍

特点？

答：金融行业签约额达到 23.12 亿元，同比增长 31.42%，金融软服签约额 16.24 亿元，同比增长 44.21%。公司金融行业在手订单充足，上半年已签未销 26.19 亿元，同比增长 28.85%，其中软件开发和技术服务业务 19.37 亿元，同比增长 47.32%，为公司金融行业业务长期、稳定且扎实的增长打下坚实基础。第二季度，公司经营恢复趋势明显，逐步回归增长常态，毛利润和净利润环比增速显著高于去年同期。金融行业业务快速回暖，收入环比增长 27.52%，其中金融软服收入环比增长 24.61%，金融软服毛利率环比回升 1 个百分点，对公司整体业绩拉动效果明显。

**2. 请问公司上半年金融信创的最新进展？公司对金融信创的生态布局怎样？**

答：上半年，公司帮助中国银行、国开行、北京银行、河北农信和新华保险等客户搭建信创基础架构环境，以国产数据库为抓手，帮助光大银行、浙商银行、山西银行和贵阳农商银行等客户实现信创基础软件的构建及优化。截至 2023 年 6 月底，公司已经持续为 50 余家金融机构提供信创咨询、信创软硬件采购、信创适配验证、信创集成及信创运维等全面服务。在金融信创关键技术架构上，信创云、信创数据库业务取得新的突破，服务青海银行、广州银行、天津银行等客户，更好地帮助金融机构建立信创的技术底座。同时，公司持续探索金融信创前沿应用场景，在金融信创难点核心下移领域，凭借核心业务系统技术领先、案例落地广等优势，运用独特的软件+硬件一站双轮驱动能力，为重庆银行、天津银行、晋商银行、乌鲁木齐银行、沧州银行、绍兴银行、唐山银行

等客户提供核心业务系统信创化改造服务，进一步满足金融监管侧相关要求。

当前，公司已与业内伙伴建立起紧密的合作生态。公司通过华为云 Stack+鲲鹏云服务+高斯数据库+鲲鹏服务器等组合，形成鲲鹏凌云（鲲鹏展翅）解决方案；通过信创底座和高阶服务，实现在核心下移、整体云能力、数据库转售、数据中台等具体领域落地。同时，公司与阿里借助天津银行核心下移成功案例，通过云原生技术架构设计，结合 IaaS、PaaS 的技术标准，实现与 Sofa 平台的集成，与分布式数据库 OceanBase 对接，打造阿里全家桶解决方案。

**3. 公司上半年金融软服的签约进展怎样？大客户战略执行效果如何？**

答：金融金服解决方案更加贴近客户，大客户深度认可公司能力。上半年公司入围农业银行、中国农业发展银行及北京农商银行软件资源池框架，同时签约中信银行、北京银行及宁波银行等重点客户多个大型解决方案项目。公司金融金服在国有六大行和股份制银行签约总额同比增加 87.11%，前十大客户签约金额同比增长 82.20%，签约总额 2,000 万元以上的客户达到 16 家，同比增加 5 家，其中签约超过 5,000 万以上客户达到 6 家，同比增加 3 家，尤其在工商银行和北京银行签约金额分别过亿元，首次取得单一大客户半年度金融金服签约超亿元的成绩。

**4. 除了数币和中小微之外，公司在金融科技领域是否还有其他创新业务？**

答：在数字化零售领域，公司逐步构建咨询、运营、系统支持三位一

体的端到端解决方案，助力金融机构打造从客户洞察、策略制定，到策略执行、经营回检的零售经营体系，帮助金融机构稳固客户关系、提升客户粘性。上半年，公司与某国有大型银行开展了包括数字化零售转型培训、咨询等方面合作，与某股份制银行合作推动“零售客户运营平台”建设与优化，帮助某股份制银行开展财富和私人银行客户数字化经营的体系搭建与客户运营优化，与数十家城农商行开展了数字化零售的交流、培训，形成了一系列合作。

**5. 能否介绍一下公司整体的研发情况？公司在数据要素层面的研发布局及进展情况？**

答：截至 2023 年 6 月底，公司研发费用达 2.74 亿元人民币，同比增长近 10%，研发投入水平在业内持续领先。公司软件著作权及专利累计达 1780 项，其中专利 109 件，软件著作权 1671 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。

在解决方案方面。公司金融科技业务产品与解决方案体系持续扩充，融入最新的“微服务、中台化”等实践理念，通过科技与业务融合创新，实现金融软件及解决方案能力持续积累，旗下 300 余款金融软件和解决方案覆盖金融机构 IT 建设的全领域。报告期内，公司着力研发新一代信贷业务产品族，发布移动信贷展业系统、智能线上贷款系统、贷后管理及智能风控系统等系列产品。公司还发布了具备“低代码、中台化、云原生”三大技术创新点的“九天揽月·云原生金融 PaaS 平台”，已支持超过 45 家银行核心业务系统的实施，同时还作为独立的技术平台，助力中国银行、浦发银行、平安银行、渤海银行、北京银行、宁波银行、威

海商行等多家银行的数字化转型。

在数据资产前沿探索方面，上地大数据研究院联合行业生态成立数据资产研究实验室，正式发布《2023 数据资产盘点实践白皮书》，为数据资产建设与发展提供借鉴。此外，公司携手华为发布了“数据资产管理平台联合方案”，通过推动数据资产的转化、积累和应用，持续提升金融机构的经营水平与创新能力。公司融合前沿数据管理理念，构建了多层次的数据产品体系，具备从底层治理到上层应用的完备数据资产服务能力，可实现对数据的采集、开发、治理、分享、可视化等复杂组合场景的应用支撑，帮助金融机构实现内外部数据管理和应用，目前已经服务于 300 多家金融机构。公司联合行业生态发起成立六合上甲数据资产研究实验室，在数据权属界定、数据评估定价、数据资产交易、数据资产运用、数据合规建设、法律风险防范等领域展开学术、实证研究，推动数据要素市场生态体系建设与数据资产化进程。

## 6. 公司在 AI 方面有什么布局思路及战略？

答：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、云从等建立在金融行业应用领域的深入合作关系，确定了面向客户价值赋能的“代码生成”及“知识问答”两大研究方向。在“代码生成”方面，公司设计并完成了整体架构及相关技术的储备，正在调试最佳效果。在“知识问答”方面，公司基于相关技术预研进行了知识学习训练及金融场景落地，已经尝试应用于某外资银行的技术开发业务。同时，新动力数字金融研究院发布智能运维产品，可以有效筛选运维告警信息并快速定位故障原因，解决金融客户分布式转型过程中的运维痛点，

已在某省会级城商行取得良好效果。

7. 公司半年度净利润出现一定程度的下滑，下半年将计划在哪些领域发力，以争取达到公司全年期权计划的利润指标？如何看待公司未来3年的经营战略？

答：公司目前继续看好全年业绩达到年初预期。未来还是计划从以下几个方面布局金融科技战略。

第一是业务驱动的金融科技产品与解决方案。公司拥有全面的金融科技产品和解决方案谱系，上半年拓展了汇丰银行、北京银行、乌鲁木齐银行等重点客户，签约了核心业务系统等多个解决方案项目，以上签约项目将会在年内陆续转换成收入，同时公司的创新解决方案也在持续落地，保证公司经营平稳。

第二是金融信创。公司凭借市场独家的软硬一体全栈能力，能够一站式、多维度满足客户在金融信创领域的需求，金融信创基础设施环境搭建不仅可以为公司提供硬件方面的机会，还可以通过全栈式服务，将公司解决方案和服务整合进去，扩大公司业务机会。

第三是数据业务。近几年，数据业务领域的需求增长迅速，公司已经形成以一体化数据开发平台为核心、数据资产运营平台和数据建模平台为主要产品的数据资产能力体系，并与华为、阿里，腾讯等原厂商，清华大学、中科大等科研机构一起解决数据隐私保护等关键问题，从而提升公司数据解决方案服务能力，不断提升客户信任度。

第四是金融科技数字化创新业务。公司融合金融科技与行业数字化，依托全量数据风控能力与核心大数据技术服务能力，围绕“信贷、金融

	<p>风控、模型智能”等重点产品，打造中小微场景信贷一体化综合服务。</p> <p>同时，我们还在积极布局以数字化零售为代表的创新业务，希望可以为金融机构提供更加全面、高效的一体化解决方案。</p> <p>第五是海外业务。随着公司金融科技能力持续迭代，公司已在中亚和东南亚地区进行了业务布局。上半年公司与汇丰银行达成战略合作，未来将会在汇丰银行全球体系内进行业务拓展，同时也将借助汇丰案例与经验，持续对东南亚、中亚、西亚及欧洲部分地区市场机会进行挖掘。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年09月01日