

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：20210831

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	兴业证券 杨本鸿 中金公司 于钟海、陈星宇 中邮人寿 朱战宇 东吴证券 张文佳 东方证券 徐宝龙 万家基金 胡文超 华泰证券 郭雅丽 万联证券 夏清莹、王景宜	民生证券 郭新宇 华西证券 孔文彬、王艺霖 施罗德基金 杨森 中信建投 甘洋科 两江同创 彭凯 中国证券报 董添 红周刊 袁露华 其他投资人通过神州视讯网络直播参会		
时间	2021年8月31日 16:30-18:00			
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 (网络直播+视频会议)			
上市公司接待人员姓名	董事长 郭为 总裁 李鸿春 常务副总裁 赵文甫 副总裁 于宏志 董事会秘书兼财务总监 刘伟刚			
投资者关系活动主要内容介绍	<p><u>会议第一个环节：由常务副总裁赵文甫先生和董事会秘书兼财务总监刘伟刚先生分别介绍公司2021年上半年金融科技战略业务发展情况和2021年上半年业绩情况，具体详情参见公司官网及互动易2021年上半年业绩说明会材料。</u></p> <p><u>会议第二个环节：答复通过公告征集的投资者提问</u></p> <p>1.数字货币试点领域，公司在银行系统建设和场景应用方面有哪些实质性的进展？</p> <p>公司累计中标或签约了10多家银行的数字人民币系统建设。在场景应用方面，子公司神州方圆积极拓展和推广数字人民币的应用场景，围绕C端民生场景自主研发了基于数字人民币的预付卡平台，围绕B端产业场景进行了智能合约相关的创新和开发。未来，</p>			

公司将重点挖掘数字人民币结合区块链等新技术和场景所形成的商业价值。

2.公司的研发主要投入在了哪些方面？

公司的金融科技研发主要投入于以下三方面。一是，公司 2021 技术年会发布的 ModelB@nk5.0 的研发，它是一个用于指导金融机构来建设数字化整体架构和解决方案的蓝图。二是，金融科技基础技术及平台的研发，包括人工智能、云原生与分布式、大数据与数据中台、物联网四个领域。三是，金融产品领域的研发，包括下一代核心系统、微服务平台、互联网金融场景等。

3.公司为何在定期报告都会发布计提资产减值准备的公告？

首先，依据企业会计准则，公司需要定期清查应收账款、合同资产、存货等资产并进行减值测试。其次，根据深交所上市公司规范运作指引，当此类资产出现减值倾向并达到一定数额标准时，公司须披露此事项。最后，计提资产减值准备是基于会计的谨慎性原则，并不代表所涉资产一定会发生损失。

4.请公司介绍在量子通讯业务的进展情况及未来规划？

公司目前是国内量子通信骨干网、城域网、专网建设最主要的服务商之一。上半年的建设项目主要包括量子保密通信的济青干线、汉成渝干线、南宁城域网和重庆城域网，先后签约了北京、蚌埠等城域网项目、量子保密通信融合创新应用平台项目、量子网络平台网管软件等十余个项目。未来，公司将依托在量子通讯领域的积累，加大骨干网建设、城域网建设、特别是行业应用方面的投入。

5.近几年，自主可控和信息安全已然被提升至国家战略高度，郭总认为行业趋势的浪潮会涌向何方？公司会选择在哪些重点领域提前谋篇，继而进行战略破局？

金融的本质是服务于实体经济，金融安全是国家安全的重要组成部分，公司金融科技布局完全贯彻了中央的精神。一方面围绕自主可控信创来开展金融安全布局，打造全栈自主可控底座，提供整体信创云规划及建设服务能力，进行完全自主可控的技术能力建设，并与生态合作伙伴共同开发、合作技术。另一方面，面向中小微企业和农业，利用场景数据方面的积累，促使金融真正服务于实体经济。

公司两款主推产品都具有前瞻性。第一个是金融信创全家桶，基于信创及未来技术云的整体体系架构。第二个是 ModelB@nk5.0，代表了未来新一代银行体系架构的蓝图。同时，公司加大在人工智能领域的开发力度，围绕着人工智能与中国科学技术大学合作打造智能决策联合实验室。

会议第三个环节，与投资者及媒体互动交流

1.公司预计本轮金融需求增长周期会持续多久？未来公司产品会向什么领域拓展？

信创是银行业务发展的一个重要驱动因素，市场周期至少涵盖 3 到 5 年。金融与场景的深度融合是银行业务发展的长周期需求。公司在农业，税银等场景做了很多探索，目前围绕场景应用聚焦三个方向，一是农业，二是税务，三是数字人民币，研发并打造了相应产品及具体落地方案，协助银行拓展更多场景应用。

2.公司海外业务发展的具体计划？

公司在 2019 年就开始布局海外市场，主要选择的区域是东南亚、南亚、北非地区和中东地区，已经实现在哈萨克斯坦、柬埔寨、印尼等地的业务落地，承建了包括银行核心、信贷系统等在内的银行业务系统。未来公司将与国内知名的全球化公司如华为等进行合作，共同拓展更大范围的海外市场。

3.公司在金融信创领域能力如何？银行核心系统建设的市场份额预期如何？

首先，在金融信创领域，公司是国内为数不多的聚焦全栈信创解决方案的厂商，能够为客户提供端到端的全过程解决方案。其次，在银行核心系统领域，公司具备近 30 年银行核心系统建设经验，客户覆盖了国有大行、股份制银行、城商行、农商行等各类型银行，在 IDC 及 CCID 报告中，公司核心系统领域市场份额处于领先地位。

4.公司披露的签约和已签未销两个概念有何不同，金融订单确认收入周期多长？

“签约”概念是指当期新签合同金额，“已签未销”概念是指已签合同但尚未确认收入的累计金额。不同业务类型的确认周期不同，具体要视会计准则要求和业务合同而定。

5.公司金融信创收入是否统计在系统集成口径中？

根据深交所信息披露指引要求，公司定期报告披露的营业收入构成按两种口径分类，一是按业务属性分类，包括系统集成和软服业务；二是按客户行业分类，包含金融、政企和运营商行业；信创业务收入会按照项目实际所属的业务类型和行业进行分类统计，金融信创业务拓展情况，您可以关注定期报告中管理层讨论分析章节中有关金融科技业务的介绍。

附件清单
(如有)

日期

2021 年 08 月 31 日