

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：20220901

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	兴业证券 蒋佳霖 兴业证券 杨本鸿 兴证国际 刘思岐 兴业证券 桂 杨 交银人寿 周 捷 恒越基金 冯浚瑒 金鹰基金 陈 颖 和聚投资 陈 剑 天治基金 周申力 平安证券 李 峰 华泰柏瑞基金 陈碧野 交银施罗德基金 周 中 上海尚近投资 赵 俊 上海恒穗资产 骆华森
时间	2022年9月1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	副总裁、金融产品及交付中心总经理 于宏志 财务总监兼董事会秘书 刘伟刚 金融信创业务专家 张 劲
投资者关系活动主要内容	会议首先由财务总监兼董事会秘书刘伟刚先生介绍公司2022年半年度金融科技业务发展及业绩情况，随后与投资者进行了互动交流。

容介
绍

1.从整个银行 IT 行业看，神州信息是行业龙头之一，公司的整个发展趋势也具有一定的行业的代表意义。上半年公司整体的业绩呈现了一定压力，下半年怎么去看金融科技业务的发展趋势？

答：上半年受疫情影响，对公司的交付进度产生了一定影响，公司的整体收入有一定的下降。从金科业务来看，金融软服业务实现收入 11 亿元，同比增长 11.49%。目前公司在手订单充足，报告期内金融科技板块已签未销 26.6 亿元，同比增长 8%，将对公司金融科技业务长期、稳定且扎实的增长形成有力支撑。下半年的策略还是先扩规模，目前公司打通了金融行业的软件开发和信创集成营销体系，产生了很强的合力，目前从业务前端的反馈比较正向，未来有助于持续扩大公司的金融科技市场规模。

2.公司金融科技业务发展方向？

答：公司始终定位于金融科技战略，未来业务发展方向可以分为四个方面，一是金融行业数字化的咨询和规划能力，扩展公司高端业务领域；二是完善公司产品解决方案，扎实支撑公司战略的落地；三是提升场景金融的竞争能力，将金融与各场景应用进行融合，加强金融科技的横向拓展。四是打造云原生和数字原生底座，利用领先的底层技术能力，支撑以上三个方面的实现。

3.上半年销售、管理、研发费用同比略有下降，主要的原因是什么？下半年整个费用端这块会是什么样的趋势？

答：上半年疫情对营销等业务有一定的影响，同时公司为应对疫情采取相应的措施，管理费用管控初见成效。从全年看，我们的研发预算同比是增长的，今年公司重塑了研发体系的顶层设计，成立了承担公司基础研发与技术产品化研发的新动力数字金融研究院，以及专注大数据技术和有关应用的上地大数据研究院，引进业内高水平人才，持续推动公司在产品应用和基础技术层面的深度研发，预计下半年还是会继续加大研发方面的投入。

4.公司计划采用什么措施来应对疫情对交付带来的影响？

答：疫情让客户开始接受远程交付、异地交付的形式，我们也在探索改进项目交付方式，逐渐开始采用基地化交付、集中交付和云化交付的形式，从目前项目端的反馈看，创新的交付方式有利于提升交付效率，优化交付流程。

5.不同的银行客户在业务侧重上有什么区别？

答：公司客户按照体量分类主要可以分为两类，一是国有和股份制银行，这些客户偏重于能力采购，主要是采购公司技术和科研人员的开发能力；二是区域城商及农商银行，这些客户偏重于整体解决方案采购，主要是采购公司成熟的产品和解决方案。

6.公司今年在数字人民币的落地情况？对数字人民币未来的预期是什么样的？数字人民币未来的推进节奏？

答：2022 年上半年，公司数字人民币解决方案持续升级，进一步为银行客户提供数字人民币的能力支撑，中标签约了华夏银行、南洋银行、四川银行、青海银行、辽宁农信、唐山银行、泉州银行等客户，签约案例数保持行业内领先。同时，公司积极探索数字人民币的多场景应

	<p>用，公司的吾卡预付费式消费平台在海南正式上线后也已进入推广运营阶段，平台采用数字人民币智能合约对消费者预付资金进行监管，目前线上商户已经入驻近 200 家。未来，随着国家数字人民币第三批试点的深入，数字人民币产业发展也将会提速。</p> <p>7.目前金融信创的业务进展情况？</p> <p>答：公司在金融信创总体签约和解决方案落地方面都取得了较好的成绩。上半年公司金融信创业务签约多家大行和股份制银行，签约总额 3 亿元，其中中国银行签约金额超亿元；金融信创全栈能力也已全面覆盖北京银行、上海银行等区域城商行客户。在解决方案方面，公司金融信创咨询能力得到市场认可，签约华融湘江银行、深圳农村商业银行、台州银行、金华银行等多家客户，并在中国人民银行征信某中心签约落地金融信创灾备咨询案例。</p> <p>8.金融信创业务的回款情况如何？</p> <p>答：金融信创业务的回款情况比传统集成业务要更好，主要是由于金融信创受到监管机构的严格监管，业务开展有两个标准化特点，分别是标准动作和标准时间。标准动作是指金融信创业务开展都要经过方案制定、集中招采、实施、验收等过程；标准时间是指金融机构每年年底都会结束当年的金融信创建设并验收通过。两个标准化特点使得公司金融信创业务现金流回款更加稳定。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 09 月 01 日