

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：20240401

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	民生证券股份有限公司	丁辰晖	博时基金管理有限公司	于福江
	国联证券股份有限公司	黄楷	兴合基金管理有限公司	侯吉冉
	德邦证券股份有限公司	王晨	华宝基金管理有限公司	卢毅
	德邦证券股份有限公司	袁家亮	兴业基金管理有限公司	廖欢欢
	华泰证券股份有限公司	郭雅丽	亚太财产保险有限公司	程永宾
	西南证券股份有限公司	罗紫莹	华泰资产管理有限公司	蒋领
	方正证券股份有限公司	景柄维	众安在线财产保险股份有限公司	周志浩
	国金证券股份有限公司	李忠宇	中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇
	中信证券股份有限公司	潘儒琛	招商信诺资产管理有限公司	林威宇
	东方财富证券股份有限公司	童心怡	汇丰银行(中国)有限公司	张聪
	华安证券股份有限公司	来祚豪	汇丰银行(中国)有限公司	Carrick Zhang
	华福证券有限责任公司	魏征宇	汇丰银行(中国)有限公司	马冬蕾
	浙商证券股份有限公司	廖博	鸿运私募基金管理(海南)有限公司	张弼臣
	中航证券有限公司	卢正羽	昊泽致远(北京)投资管理有限公司	王建平
	国泰君安证券股份有限公司	李博伦	上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
	国海证券股份有限公司	刘琳琳	厦门财富管理顾问有限公司	陈英其
	华福证券有限责任公司	丁伟卓	上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)	郭玉磊
	中国国际金融股份有限公司	刘思维	红杉资本股权投资管理(天津)有限公司	闫慧辰
	中银国际证券股份有限公司	陆莎莎	厦门财富管理顾问有限公司	戴俊清
	国投证券股份有限公司	路璐	西藏青骊资产管理有限公司	安文杰
中航证券有限公司	向正富	北京东方睿石投资管理有限公司	唐谷军	
万联证券股份有限公司	夏清莹	北京涇谷私募基金管理有限公司	高艺	

	<p>华安证券股份有限公司 傅晓焯 上海粒子跃动私募基金管理有限公司 郭倩荷</p> <p>中泰证券股份有限公司 郑锦旺 百达世瑞(上海)私募基金管理有限公司 许汪洋</p> <p>甬兴证券有限公司 黄伯乐 乾锦豪(深圳)资产管理有限公司 曹 棋</p> <p>山西证券股份有限公司 胡德军 江苏瑞华投资控股集团有限公司 章礼英</p> <p>红塔证券股份有限公司 俞海海 上海迎水投资管理有限公司 臧敏捷</p> <p>西部证券股份有限公司 庄自超 誉辉资本管理(北京)有限责任公司 郝 彪</p> <p>富瑞金融集团香港有限公司 馬牧野 闻天私募证券投资基金管理(广州)有限公司 张炜兵</p> <p>Jefferies Financial Group Inc. Annie Ping 北京博润银泰投资管理有限公司 尚方建</p> <p>香港沪光国际投资管理有限公司 吴 滨 上海彤泰私募基金管理有限公司 郝圣淳</p> <p>中移动金融科技有限公司 游张洋 上海天猊投资管理有限公司 曹国军</p> <p>毕盛(上海)投资管理有限公司 刘 宏 上海聚鸣投资管理有限公司 胥本涛</p> <p>上海展向资产管理有限公司 袁 绍 广东南方财经全媒体集团股份有限公司 石恩泽</p> <p>东方红资产管理有限公司 张明宇 郑州市鑫宇投资管理有限公司 王宇英</p> <p>上海羿扬资产管理有限公司 王 斌</p>
<b>时间</b>	2024年04月01日15:00-16:30
<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 (网络+电话会议)
<b>上市公司接待人员姓名</b>	<p>董事兼总裁 李鸿春</p> <p>常务副总裁 于宏志</p> <p>财务总监兼董事会秘书 刘伟刚</p> <p>副总裁 戴 可</p>
<b>投资者关系活动内容介绍</b>	<p><u>会议第一个环节：由常务副总裁于宏志先生、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2023年度金融科技业务发展情况、海外业务发展规划和2023年度财务情况，具体详情参见公司官网及互动易2023年度业绩说明会材料。</u></p> <p><u>会议第二个环节：答复征集的中小投资者提问</u></p> <p><b>1. 公司的ESG报告都有什么内容？能否给我们介绍下在ESG领域的具体事项？</b></p> <p>答：公司始终高度重视ESG管理工作，从2021年开始主动披露ESG报告。随着国家碳中和战略的推进，公司取得了一定的成绩，公司获评福布斯2023年中国ESG创新企业，ESG评级为A，受到计算机行业的广泛认可。</p>

公司 2023 年 ESG 报告主要包括四大内容，分别为“牢筑管理根基、践行社会责任、助力美丽中国以及呵护个人价值”，从公司、社会、自然与个人角度阐述了公司承担社会责任的相关事项。公司角度主要包括公司治理、股东与债权人权益保护等内容；社会角度主要包括公司参与行业标准制定、供应商与客户权益保护、生态体系建设和公益捐赠等；自然角度主要包括可持续发展与乡村振兴，其中公司提出“零碳大脑”园区解决方案，用数字化手段监测园区碳排放情况等，有效赋能“双碳”目标的科学化、精确化实现；个人角度主要包括员工福利、员工发展、员工活动、应届生招聘等情况，体现公司对员工个人价值的重视与呵护。

## **2. 请介绍下公司今年对金融信创业务的展望？2024 年的信创会到什么发展阶段？**

答：从今年开始，金融信创产业将更加标准化、规范化、市场化，金融信创行业将进入全面发展期，预计总覆盖用户数将达到 5,000 家以上。大型银行、保险公司、证券公司已经开始引领中小型金融机构规模化应用金融信创产品，基于信创技术的产品和服务已成为金融机构 IT 投入的刚性需求。

今年公司的金融信创主要集中在三个领域：应用系统、通用平台以及基础设施。在应用系统方面，我们正在经历金融核心类信创改造的高峰期，预计在未来两年内完成对头部客户的改造，同时在中小行也在逐步扩大改造范围。在通用平台方面，公司将进一步深化信创云建设，重点从 IaaS 层向 PaaS 和 SaaS 层转化，进行整体架构重构。在基础设施方面，公司金融客户的信创化已成为常态，大行多采用年度框架集采，而中小银行更注重服务商的最佳实践能力。

关于金融信创的未来发展趋势，一方面 AI 技术将对信创产品深度赋能，AI 大潮将进一步推动信创产品在金融等关键领域的落地。例如通过 AI 算法优化业务流程，提升决策效率和系统性能。金融行业信创将加速向业务系统演进，行业解决方案能力将进一步成为核心竞争力。三是在数字经济大背景下生态融合加快，金融信创产业将与数字经济相互促进，形成深度融合的生态系统，从而进行跨领域的技术研发和市场推广协作。

### **会议第三个环节，与投资者及媒体互动交流**

**1. 公司 2023 年的金融软服收入增速很快，能不能介绍下具体的落地案例和增长路径？还有在大行领域的拓展情况？**

答：公司金融软服业务的增长，得益于公司金融科技战略持续落地以及公司大客户战略顺利推进，我们入围农业银行、中国银行及中国农业发展银行、招商银行等软件资源池框架。金融软服业务在国有大行签约总额同比增长 54.57%。前十大客户签约总金额同比增长 48.72%，占金融软服总签约百分比提升 5.12 个百分点。金融软服签约总额 2,000 万元以上的客户达到 44 家，同比增加 7 家；签约超过亿元以上客户达到 8 家，同比增加 3 家。

具体案例来看，公司紧抓银行客户核心系统加速更新和替换的市场机遇。公司在国内银行方面，中标某经济大省农信贷款核算项目，签约北京银行存款核心项目、乌鲁木齐银行核心项目等项目，中标签约青岛银行、绍兴银行等多家银行核心业务系统；在海外银行方面，成功签约汇丰银行核心项目，在东南亚、海湾、非洲、美洲、中亚等地区成功实施了多个项目。公司企业级微服务平台及企业服务总线（ESB）继续保持市场领先地位，首次拓展山西农信、海南农信、上海农商、大连银行、柳州银行、齐鲁银行、绍兴银行等 13 家金融客户。公司的数字金融业务赋能多家银行数字化转型，企业网银和个人网银产品中中标厦门银行、温州银行和福建海峡银行等客户；移动展业签约中标邮储直销银行、青海银行和华通银行等客户；统一支付和支付中台具备明显竞争优势，签约兴业银行、长沙银行、广州农商等客户。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，并已经在北京、河北、内蒙、陕西等省金融机构正式落地投产。在信贷业务解决方案条线，公司中标民泰银行、汇丰银行、山西银行和乐山银行等客户项目，交付实施了 20 余个项目，新研产品实现当年落地并上线。

**2. 公司的研发投入具体都有哪些领域？下一步计划怎么将 AI 与金融科技业务结合？现在具体的应用范围和案例都有哪些？**

答：2023 年，公司研发投入总计 7.29 亿元人民币，同比增长 15.43%，研发投入水平在业内持续领先。公司发布了多项重大成果，包括：“九天揽月云原生金融 PaaS 平台”、“数云零售银行框架”等，推动了行业架构演进和数据资产转化。截至 2023 年年末，公司软件著作权及专利累计达 1,922 项，其中专利 116 件，软件著作权 1,806 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。

同时，公司也在积极布局 AIGC，发布了基于低代码产品 CodeMaster 和 FinancialMaster，重点应用在“代码生成”、“单元测试用例生成”等领域，完成知识问答领域的技术预研，并且在具体场景中进行了原型验证，取得了预期效果，实现了交付过程的提质增效。

### 3. 公司的海外战略具体怎么推进？公司开展海外业务的优势是什么？

答：2023年，公司积极提升海外业务能力，不断寻求全球合作机会。公司中标汇丰银行（中国）核心项目群，与汇丰集团总部建立全天候合作伙伴关系，依托公司先进金融应用系统替换原有的集中式核心系统，助力汇丰集团数字化转型。中标 Singapore Gulf Bank、Goldman MFB 等海外银行的核心项目，持续输出数字金融能力，推动区域国家金融科技创新发展。公司在广州设立了海外基地，整合了专业的海外产品研发、业务拓展和服务交付团队，全方位提升了海外数字金融服务水平和竞争力。截至 2023 年底，公司的银行核心业务系统已经成功落地 20 余家海外客户，成功参与了新加坡、印度尼西亚、马来西亚、哈萨克斯坦、柬埔寨等多个“一带一路”地区国家银行的核心应用系统建设项目，帮助当地银行为数百万个人客户和数十万企业客户提供便捷、可靠的数字化金融服务。

在公司海外竞争优势方面，一方面公司国际化起点较高，公司作为中国唯一成功加入国际化银行架构组织——BIAN（The Banking Industry Architecture Network）的科技公司，一直与海外大型金融机构合作推动银行架构和服务功能的转型，研发出了“新一代云原生金融核心系统”。另一方面公司产品竞争力较强，围绕核心银行产品打造了数字渠道、数字支付等应用系统，形成了海外数字金融一体化解决方案，在相关业务领域，公司在国际上都具有技术领先地位，使得国际大公司愿意与我们合作，共同拓展市场。

### 4. 展望 2024 年，公司的重点发展战略是什么？具体发力的方向有哪些？

答：公司将持续深度聚焦金融科技战略，加快建立“以客户需求为导向、以能力建设为抓手、以合作共赢为追求”的成就客户体系，为金融机构数字化转型赋能和创造价值。

在营销端，以客户需求为导向，努力实现更高水平的客户服务拓展。公司将进一步努力拓展国有大行、股份制行和重点城商行的业务机会，针对重点客户及重大项目进行扁平化、敏捷化、专业化分工，提升服务能力和客户粘性。在解决方案端，为客户提供更有价值的产品和解决方案，全方位满足客户需求。公司将聚焦核心业务系统、云、数据、数金和信贷五条具备完整解决方案链条的产品线，打造核心竞争力，以更高质量的产品和服务满足客户需求。在交付端，为客户提供更低成本、更高质量的交付服务。公司将持续降本增效，坚持基地化、集中化及云化交付，持续优化管理策略，管控交付成本，提升并行交付能力与规模，在激烈的市场竞争环境中凸显成本优势。在研发端，面向客户未来需求，进一步补足短板。公司将持续加大自主创新和研发力度，引领金融业数字化转型，并依托客户旅程、九天揽月等技术积累，打造“AI Bank”未来银行框架。

	<p>5. 公司 2023 年人员同比 2022 年增长了 12.38%，增速较去年有所增加，可以介绍一下是什么原因？2024 年预期人员增长情况是如何的？</p> <p>答：公司 2023 年的人员增长可以从两个方面来分析，一方面，我们的人员增长聚焦于金融科技业务，公司 2023 年金融行业实现营业收入 61.81 亿元，同比增长 10.58%，金融软服务收入 36.39 亿元，同比增长 35.59%，所以我们认为，为了匹配金融业务拓展，公司的人员增速较为合理；另一方面，我们人员增长聚焦于研发与技术引领，我们的技术人员占比变的更高，2023 年员工总人数比 2022 年增加了 1,720 人，而我们的技术人员增加了 1,779 人，技术人员增速高于整体员工增速，公司员工结构逐步优化。</p> <p>展望 2024 年，我们将保持稳中有进的人员配置，一是人员数量跟随业务节奏稳步增加，形成对业务发展的支撑；二是聚焦金融科技战略，招聘人员集中于金融软服、金融信创、创新业务等领域；三是坚持科技引领，公司研发和技术人员占比将会持续提高。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 04 月 01 日