

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：20200331

<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>	长盛基金 招商基金 中金公司 兴业证券 中信建投 东北证券 盘京投资 东方证券 华创证券 安信基金 华泰证券 鸿道投资 民生证券 广发证券 东海基金 中泰证券 等 132 家机构投资者及媒体参会	杨秋鹏 李京洋 黄丙延 蒋佳霖 吴桐 赵伟博 庄涛 浦俊懿 刘逍遥 谭玉娜 柴颖颖 方云龙 郭新宇 王奇珏 侯子超 闻学臣	东方资管 长城保险 金鹰基金 西南证券 东兴证券 中信证券 安信证券 和聚投资 新华资管 北信瑞丰基金 光大证券 华商基金 泰信基金 国泰君安 中海基金 平安资管	张伟锋 杨海达 杜昊 刘忠腾 王建辉 刘雯蜀 徐文杰 陈剑 朱战宇 吴克伦 万义麟 金曦 钱栋彪 李博伦 左剑 邵进明
<b>时间</b>	2020年3月31日 16:30-18:00			
<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>	董事长	郭 为		
	总裁	李鸿春		
	高级副总裁	赵文甫		
	财务总监	张云飞		
	董事会秘书	刘伟刚		

**会议首先由公司高级副总裁赵文甫先生介绍金融科技战略以及战略推进情况：**

2019年神州信息深度聚焦金融科技，并在金融科技领域取得了较好的成绩。

习近平总书记多次强调金融是国家重要的核心竞争力，金融安全是国家安全重要组成部分。另外，习近平总书记也多次强调深化金融供给侧结构性改革，金融要切实服务实体经济。

2019年8月23日，央行发布了《金融科技(FinTech)发展规划(2019—2021年)》(以下简称《规划》)，《规划》和总书记的讲话形成了非常好的呼应。《规划》提出，到2021年我国金融科技发展水平要居于国际领先水平，要全面建设安全、可控、高效的金融科技应用体系；同时特别强调构建集中式与分布式协调发展的信息基础设施架构。另外，《规划》也强调了要加大金融科技产品创新力度，通过人工智能、大数据、云计算等一系列先进技术手段，服务中小微企业。

**一、神州信息金融科技战略**

**(一) 战略定位与主要任务**

神州信息在2019年制订和梳理整个金融科技战略，并对外发布，公司金融科技主要做三件事情：

第一，夯实现有业务基础，稳步推进整体业务增长，服务金融行业技术升级。

第二，积极推进金融行业信息技术应用创新，为国家金融行业信息化提供重要基础保障。

第三，着重把握金融科技创新业务，强化优势技术输出、拓展合作场景。

**(二) 选择金融科技作为公司战略的原因**

第一，坚持自主创新，三十载打磨金融科技核心技术。2004年，在西安建设了当时最大规模的金融软件研发中心，直到今天仍然是行业内最大的金融软件研发基地之一；2008年，设立工程院，同年推出第一款基于SOA架构的ESB产品；2014年，在互联网兴起的大背景下，在行业内最早看到海量交易对银行架构所带来的变化与机遇，启动分布式应用平台的研发。2019年，推出企业级微服务平台，斩获广发银行、浦发银行、兴业银行等一批有重要影响力的客户。

第二，广泛的金融科技市场覆盖。涵盖央行、3家政策性银行、6家国有银行、11家股份制银行、90余家城市商业银行和19家外资银行，以及一系列农商、农信银行，和保险、证券等金融机构。截止到2019年底，服务金融客户超过800家。

第三，深厚的行业场景理解。互联网时代，客户分散在不同的场景之中，获客需要融入场景，而场景的打造离不开对行业深厚的理解。公司业务所覆盖的农业、运营商、税务、企业等都是银行所看重的关键领域。公司围绕这些领域服务30余年，对行业数据及客户需求有着非常深入的理解。基于此，公司有望融合不同行业，转化场景资源，实现和与金融机构的共享。

**(三) 金融科技领域的行业地位**

2019年，公司荣登IDC（国际数据公司）全球金融科技百强排名第38位，位列中国企业榜首。根据IDC相关报告，连续7年在核心业务解决方案子市场以及渠道管理解决方案子市场排名第一。2019年，分布式技术平台和分布式核心也在中国国际金融展以及中国电子学会等收获重要奖项。同时，公司在金融科技领域也非常重视行业标准的参与和制订。由中国电子工业标准化技术协会批准启动、由公司主导编制的《金融行业联机交易系统分布式技术规范》和《开放银行应用系统技术要求》，已通过专家评审进入标准报批阶段。

**(四) 金融科技领域的成绩和进展**

在信创业务方面，公司将全线产品与国内关键硬件厂商进行适配，密切配合行业

客户在信创领域进行拓展。截止到 2019 年，金融行业全线应用产品已经完全适用于自主创新的基础软硬件环境，并与国内绝大多数优秀数据库进行了适配，部分数据库产品已在客户层面实现落地。公司目前在业内是拥有知识产权最多、适配厂商和产品数最多的软件厂商之一。一方面，是得益于自身在龙安联盟中的合作优势；另一方面，是得益于公司在金融行业拥有广泛的客户群体。在核心系统业务领域，2019 年中标、签约中国邮政储蓄银行、北京银行、天津银行、营口沿海银行、广西北部湾银行、柬埔寨瑞丽银行等 16 家金融机构。在国内数据库相对不成熟的情况下，银行要满足海量业务的需求，并满足信创的要求，对于底层分布式技术平台的依赖度会更高。在企业级微服务平台领域，ESB 产品目前已服务 100 多家银行，从开发 SOA 架构的 ESB1.0 到推出企业级微服务平台 ESB3.0，公司持续引领行业架构发展升级。在互联网解决方案领域，2019 年签约北京银行、兰州银行、广州银行、九江银行、宁波银行等 14 家银行。在数据解决方案领域，2019 年首次参与了中国人民银行相关项目，在数据治理等领域也取得了较大的发展。在智能银行领域，2019 年中标、签约广州银行、重庆银行、兰州银行等 13 家客户，处于行业领先地位。

在场景金融方面，按照总书记对于金融服务实体经济、服务中小微企业的要求与指示，重点围绕农业、税务进行金融场景创新。农业方面，推出银农直连业务，耕耘农村普惠金融，另外，围绕单品全产业链大数据平台，在三农借贷领域推动落地；同时，完成国家级的生物资产抵押试点项目，落地陕西杨凌。税务方面，税银数据直连、税银数据应用、产经数据分析、社会服务平台等产品开始进行试点，税银平台目前已经在深圳、湖南、甘肃海南等省市落地，为 25 家银行提供接入服务。另外，公司在区块链领域推出供应链金融、数字货币、数字钱包、区块链发票、积分通兑等一系列产品，目前正在推动落地。在量子通信方面，公司发布企业级即时加密工具“量信通”，并为 20 多家金融机构接入量子通信服务，在人民银行乌鲁木齐支行的量子通信应用项目荣获软博会“十大优秀案例”奖。

在外部合作方面，与国家金融与发展实验室、中国信息通信研究院云计算与大数据研究所、鹏城实验室、北航及清华大学等一系列院校、国家级实验室深度合作，打造前瞻研究生态。

在研发方面，主要围绕人工智能、区块链、大数据三个方面进行相应的投入。在人工智能领域，将知识图谱、生物识别等人工智能算法分析，融入到具体的智能运维、智能网点、智能营销、风控、客服等一系列产品线中，打造金融超脑。在区块链领域，基于与微众银行、腾讯、华为等联合开源的 FISCO BCOS，构建区块链平台级解决方案 Sm@rtGAS，推动供应链、发票对帐以及数字货币的应用与试点。在大数据领域，围绕公司所拥有的丰富场景资源，挖掘数据价值，推动技术在各行业的应用。

### **会议第二个环节，由董事会秘书刘伟刚先生分享神州信息 2019 年度整体经营业绩并展望公司发展方向。**

从收入角度来看，自上市以来，神州信息在 2018 年首次突破 90 亿营业收入之后，在 2019 年又一次创造了新的高度，首次突破 100 亿大关。从净利角度来看，2019 年公司归母净利润 3.76 亿，实现 2013 年上市以来的最好成绩。从现金流角度来看，2019 年经营活动现金流净流入 2.9 亿，比 2018 年有 22% 的增长。在金融科技战略推动下，金融软服的突破驱动了 2019 年度出色的经营业绩。

在业务结构方面，神州信息金融行业的软件和服务业务在 2018 年占金融行业收入 38%，2019 年占比增加 18 个百分点，达到 56%。金融行业业务结构的变化，带来公司整体业务结构的转变。公司整体软件开发及技术服务业务占比，从 2018 年的 46%，提

升到了 2019 年的 53%，这是神州信息历史上第一次软件和服务业务收入占比大于集成业务收入占比。这表明公司的业务性质在 2019 年发生了标志性的变化。

从规模的角度来看，公司 2019 年 101 亿的营业收入中，软件和服务业务达到 54 亿，其中金融科技软件和服务业务从 13 亿增长到 2019 年的 22 亿，增长比例达到 62%。整体软件和服务业务规模及金融科技软件和服务业务规模，在软件服务行业都处于行业前列。在基石业务方面，整体发展平稳。运营商行业收入 2019 年达到 29 亿，同比增长 39%。政企行业总体收入规模略减，但软件和服务业务占比大幅提升。

未来，公司拥有两个发展契机，一是金融行业的信创业务，二是金融科技场景融合的创新业务。公司在技术与场景的积累，将帮助公司把握发展机遇。

第一，充分利用 30 多年来在云计算、大数据、分布式等领域的技术积累，促进金融信创业务的发展。

第二，充分利用目前积累的 800 多家客户资源，以及拥有众多合作伙伴的信创生态，加强在金融行业的传统优势地位，并进一步在信创领域取得发展。

第三，发挥独特的行业场景资源优势。以技术积累和行业理解，在农业、税务等行业推动融合创新，开拓金融科技创新业务。以“科技+产业+金融”的模式，落地场景融合，践行国家金融服务实体经济的战略导向。

最后，要通过行业标准的制定引领金融科技的发展趋势，推动整个金融科技行业的创新应用。

### **会议第三个环节，由公司管理层与机构投资人、媒体互动交流**

#### **1. 问：公司银行核心业务系统与哪些数据库厂商有适配的案例？**

答：公司在百信银行分布式核心、天津银行分布式核心、吉林亿联分布式核心等项目，与平凯星辰 TiDB、华为 GaussDB、阿里 OceanBase、百度数据库等国内主流分布式数据库进行了适配，为国内各商业银行结合自身实际选型、落地分布式数据库提供了有力支撑。

#### **2. 问：公司金融行业人员拓展计划是怎样的？**

答：公司 2019 年共计 10209 名员工，其中技术人员 8553 人，人员整体增长 11%，主要的增长还是源于对信创业务的人员储备和在金融科技的方向上销售人员、研发人员、交付人员的补充。公司未来计划逐步拓展人员规模，一方面，引进高端的关键人才，特别是面向未来的 5iABCDs 的技术人才以及开发和营销人才。另一方面，也会积极推动人才基地的建设，除了西安，还将寻找其他合适的地区推动人才基地建设，提供有效的人才供给，并做到一定的储备。

#### **3. 问：公司研发投入对业绩起了多大的支撑作用？在技术方面公司未来还有那些可能的升级？**

答：2019 年，公司围绕人工智能、大数据、区块链进行了产品研发，夯实了分布式技术平台与分布式核心业务系统的先发优势，推动微服务架构升级换代，通过参与制定开放银行标准，引领行业的发展，并打造创新生态，结合自身的行业场景优势，形成独特竞争力。

2020 年，公司将启动 ModelBank5.0 的规划和研发，引入区块链、人工智能、知识图谱等先进技术，打造金融超脑，推动精准营销、智能风控等系列应用在银行落地，构建技术壁垒。场景金融方面，除了融合的产品和解决方案之外，公司也会联合其他机构，进行探索与创新。

#### **4. 问：公司与华为有哪些合作？**

答：神州信息与华为的合作始于 2012 年，2016 年正式达成战略合作伙伴关系。

	<p>到 2019 年，公司已经成为华为在中国解决方案合作伙伴中最大的合作伙伴之一。2019 年，公司与华为联合推出“银行关键业务系统联合解决方案”和“云化开放银行联合解决方案”，帮助金融机构实现业务安全与能效的平衡。与华为联合推出“物联网联合解决方案”，持续研发物联网在智慧园区等领域的应用。同时，公司的应用软件已在金融、政府、农业等领域与华为基础软硬件环境进行适配和测试，效果良好。</p> <p><b>5. 问：“新基建”是否对公司的业务有推动作用？</b></p> <p>答：“新基建”的投资是拉动经济的重要引擎之一，在目前的经济环境下，预期“新基建”的节奏和规模会比之前更加积极。同时，信息基础设施建设对于实现中国跨越式发展具有十分重要的意义。对于公司来讲，公司集成业务将直接受益于信息技术应用创新与相关基础设施建设；软件和服务业务也将受益于完善的信息基础设施下催生的全新软件及服务需求，并进一步推动各行业的数字化进程。</p> <p><b>6. 问：华苏和中农信达的经营情况？</b></p> <p>答：华苏科技业务主要是网络优化服务，业务较为稳定，2019 年中标情况符合预期，保持了自身的市场地位，并自主研发 5G 测试终端，与中国移动共建小站网管能力。未来预计发展也较为平稳。</p> <p>中农信达目前处在业务转型期，正在从原有的土地确权业务向银农直连、单品大数据等支柱型业务发展，同时不断推动三农金融领域的落地应用，未来新业务也有较好的预期。</p> <p><b>7. 问：在费用方面公司是怎样进行管控的？</b></p> <p>答：在销售费用和管理费层面，公司通过持续的精兵简政，不断优化公司运营效率，同时，在研发费用层面，积极进行研发人员储备，持续加大研发投入。</p> <p><b>8. 问：公司帮助多家银行构建分布式核心系统，在此块业务的增长目标是怎样的？</b></p> <p>答：IDC 报告显示，银行核心业务系统是中国银行业 IT 解决方案市场中最大的子市场，市场规模保持着稳定增长。在信创和金融业务创新的大背景下，分布式核心系统对于银行进行架构转型、应对互联网化具有十分重要的支撑作用。公司在自主研发和市场拓展中，亦将持续保持领先地位。</p> <p><b>9. 问：公司的农业业务如何帮助农民复产复工？</b></p> <p>答：公司与建行、各地农商行等合作，提供相关金融服务，解决农民资金短缺问题。同时，上线江苏农产品供销平台、天津农产品应急对接平台、面向全国的茶叶服务平台等，以数字化平台打通涉农产品的产供销通道，帮助农民解决涉农产品滞销问题。</p>
附件清单（如有）	
日期	2020 年 3 月 31 日