

## 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：20200724

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" 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>	台湾富邦证券      陈  珑 保德信投信        林哲宇	群益投信            乐  禹 凯基投信            吴志文	东方证券            游涓洋，徐宝龙 金元顺安基金      张  博	永赢基金            任  桀 华夏未来资本      褚  天
<b>时间</b>	2020年7月22日 10:00-11:00 台湾富邦证券电话会议 2020年7月24日 10:00-11:30 东方证券调研			
<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号神州信息大厦会议室			
<b>上市公司接待人员姓名</b>	投资者关系总监      王兴苒 投资者关系经理      季  雨			
<b>投资者关系活动内容介绍</b>	<p><b>会议首先由公司投资者关系总监王兴苒先生介绍公司战略推进情况</b></p> <p>公司战略聚焦金融科技，落地主要围绕以下三个层面：</p> <p>第一，持续扩大现有的优势业务规模。从业务的性质上来讲，公司2019年金融行业整体规模39亿，其中软件和服务业务规模在22亿左右，集成业务大概是17亿。无论是总体规模，还是集成或者软服务业务的单体规模，在整个金融IT行业排名是比较靠前的。尤其是其中的一些拳头产品，比如银行核心业务系统、企业服务总线，在市场上有着比较稳固的行业地位，根据国际数据公司的报告，目前已连续7年市场排名第一，公司分布式技术平台和分布式银行核心系统在学术界及客户端得到了充分认可。</p> <p>第二，充分利用公司卡位优势，大力发展金融信创。一方面，在集成商中是少数拥有</p>			

领先的金融解决方案能力的厂商，另一方面，在金融解决方案的供应商里面，公司又是少数拥有一流的信息基础设施建设能力的厂商。金融信创本身是需要应用软件与基础软硬件的融合才能够实现推动的。公司内部充分发挥业务之间的协同优势，能够相互带动，这是公司的独特优势。2020年，在疫情缓和之后，金融信创市场上陆续出现相关的业务机会，公司积极推动金融信创的落地。

第三，加大金融场景创新业务的探索。公司在金融科技、农业信息化、税务领域有着长期和深厚的积累，凭借对金融行业、农业与税务场景的深刻理解，把握银税互动政策与数字乡村战略的机遇，积极探索“科技+产业+金融”三方赋能的新模式，与互联网、银行、保险等企业在行业、场景、数据等方面强强联合，目前已形成银税互动、银农直连、生物资产抵押等创新业务形态。

### **会议第二个环节，与机构投资者交流**

#### **问：新型冠状病毒疫情期间对公司有何影响？**

答：在疫情发生后，公司密切关注国家和地方政府公布的政策与信息，春节期间启动应对预案，提前对员工进行旅途及身体状况调研，统筹安排，以便使员工既能达到所在地政府的隔离要求，又能满足客户的响应需求。同时有效利用远程和现场相结合的方式积极开展工作。在办公场所，公司也进行持续全面消毒、红外体温测量等防控措施，保障员工安全健康。

面对新冠肺炎在全国范围内肆虐蔓延，公司各业务条线工程师们按照客户要求通过远程开发或现场服务等方式，确保客户系统平稳运行、完成既定研发工作。同时，公司还承建了建行在全国首个试点的阳光村务平台，打造集“免费咨询、线上门诊、实时疫情防控”等功能为一体的“互联网医院”；协助天津农村产权交易所建立农产品应急对接平台系统，搭建“产地直采、送货上门”的农副产品销售渠道，解决农产品滞销和市民买菜难、买菜贵的难题，履行上市公司社会责任，为疫情防控贡献力量。并推出金融视频营业厅解决方案，助力银行零接触办理业务。

#### **问：银行信息化市场规模有多大，公司处于什么水平？**

答：从行业整体规模来看，银行IT每年的投资规模超过千亿，每年保持两位数左右的增长，软件和服务领域的增长超过20%，银行在科技方面的投入占营收的比重逐年增加，依托科技的手段寻求转型突破，市场空间十分广阔。我们预计，未来几年金融信创是加速行业需求增长的重要动因之一。公司2019年在金融行业的整体规模39亿，客户以银行为主，在系统集成和软服领域市场份额均处于行业前列，今年从业务端的反馈来看，客户整体的需求还是很旺盛的，公司也在积极把握相关的业务机会。

#### **问：公司与华为在金融领域有哪些合作？**

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。目前，公司已经成为华为在中国解决方案领域最大的合作伙伴之一，与华为在信息基础设施建设和基础软硬件适配方面都有深入的合作。神州信息与华为共同发布了两项联合解决方案——《自主研发银行关键业务联合解决方案》和《云化开放银行联合解决方案》。能够实现银行分布式应用系统、柜面系统等银行关键应用向华为鲲鹏运算平台及高斯

	数据库的迁移工作，经与两大基础软硬件平台深度优化后的分布式核心系统，相关性能指标提升近 30%，批处理时间有效缩短约 20%，多节点线性增长趋势明显，满足银行对应用系统可靠性、安全性的要求。华为是信创领域的领军企业之一，也是我们在信创领域中重要的合作伙伴。
附件清单（如有）	
日期	2020 年 07 月 24 日