

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：20220429

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	<table border="0"> <tr> <td>民生证券</td> <td>丁辰晖</td> <td>民生证券</td> <td>蒋 领</td> </tr> <tr> <td>兴业基金</td> <td>姚明昊</td> <td>国华人寿</td> <td>安子超</td> </tr> <tr> <td>国华人寿</td> <td>安子超</td> <td>国华人寿</td> <td>陈图南</td> </tr> <tr> <td>上银基金</td> <td>李焱圻</td> <td>中海基金</td> <td>顾 闻</td> </tr> <tr> <td>上海季胜投资</td> <td>俞忠华</td> <td>钦沐资产</td> <td>张文华</td> </tr> </table>	民生证券	丁辰晖	民生证券	蒋 领	兴业基金	姚明昊	国华人寿	安子超	国华人寿	安子超	国华人寿	陈图南	上银基金	李焱圻	中海基金	顾 闻	上海季胜投资	俞忠华	钦沐资产	张文华
民生证券	丁辰晖	民生证券	蒋 领																		
兴业基金	姚明昊	国华人寿	安子超																		
国华人寿	安子超	国华人寿	陈图南																		
上银基金	李焱圻	中海基金	顾 闻																		
上海季胜投资	俞忠华	钦沐资产	张文华																		
时间	2022年4月29日 15:00-16:30																				
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	常务副总裁 赵文甫 财务总监兼董事会秘书 刘伟刚 公司业务专家 张 劲																				
投资者关系活动主要内容介绍	<p><u>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年第一季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。</u></p> <p>1.2022年公司的金融信创业务有什么展望？公司可以提供哪些金融信创服务？</p> <p>答：伴随着金融机构数字化转型步伐提速，2022年我国金融机构的信创工作进入了全新的发展阶段。神州信息作为领先的金融科技企业，以一站式金融信创服务能力，帮助金融监管、政策性银行、国有大行，股份制、城商行、保险证券等各类金融机构推进信创实践，助力金融行业打造高质量发展的安全底座。</p> <p>近年来，公司帮助许多试点金融机构完成了从基础设施到行业应用的全栈信创实践，主要从以下几个方面为客户提供支持。一是协同推进金融机构实现信创发展战略，以更全面推进客户的金融科技发展战略；第二是帮助金融机构实现信创整体规划，分阶段推进计划保持与企业总体发展战略的匹配；第三是协助客户建立适合自身的金融信</p>																				

创改造技术路线，逐步扩大信创产品在内部使用范围，实现从一般应用到核心技术的自主可控；最后，我们从整体上为金融机构在信创规划咨询、项目管理及风险把控等方面提供专业支持。

2.公司在金融信创领域有什么竞争优势？

答：截至目前，公司已形成从金融基础设施到应用软件全栈金融服务能力，包括信创架构规划及设计、银行系统信创解决方案、信创全适配服务、信创云和分布式基础设施建设、信创集成和运维服务五大能力体系，全面服务金融行业的信创要求，公司已拥有金融监管、政策性银行、国有大行，股份制、城商行等诸多成功案例。一手抓金融信创能力，一手抓应用软件能力，全栈信创能力是公司在金融信创的独特优势。我们希望，2022年以“信创全栈总集+金融信创应用端到端解决方案”的能力帮助更多的金融客户完成信创任务并实现成效。

3.目前公司在金融科技领域的客户有什么特点？未来的发展重点是什么？

答：公司在金融科技领域的客户呈现以下几个特点。第一，覆盖面广。截至目前，公司已经服务超过1,200家金融客户，包括央行及3家政策性银行、6家国有商业银行、12家股份制商业银行、16家民营银行及直销银行，同时覆盖外资银行、城商行、农商行等银行，以及证券交易所、保险公司、证券公司、财务公司等各类金融机构，在业内具有较高的声誉。第二，坚持推进大行战略。大行IT预算投入较大，业务较为稳定，公司从大行获取的订单规模也相应较大。第三，科学划分和维护战略客户。战略客户体现在一是签约额较大，二是公司订单在IT预算的占比较大，三是公司提供的服务足够全面，既包括金融信创业务，又包括一定比例的软件和技术服务。未来，公司将以金融信创为抓手，基于云原生、数字原生理念的ModelBank5.0未来银行数字化转型蓝图，通过信创集成、应用创新、场景金融等持续助力银行业的数字化转型。

4.公司在金融软件和技术服务领域发展情况怎样？

答：公司是业内领先的金融科技企业，根据最新的IDC行业报告，公司在银行核心业务系统、渠道管理、开放银行连续多年市场占有率保持第一，并在2021年IDC全球金融科技百强排名第34位，连续三年蝉联中国上榜企业第一。

5.2022年公司有什么样的人员招聘计划？

答：这几年宏观环境的变化导致金融IT行业的人才争夺非常的激烈，但公司凭借行业内优势依旧保持了人力资源的稳健发展，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、场景金融等领域；三是坚持科技引领，公司人员构成以研发和技术人员为主。

6.公司与腾讯在业务方面的合作进展如何，开展了哪些业务协同？

答：近年来，公司与腾讯围绕金融科技进行了深度的合作。一是在市场拓展领域，双方围绕核心客户持续进行协同和能力共享；二是在解决方案领域，公司围绕腾讯云的主流产品进行了全面的适配，双方联合发布的分布式核心系统已在银行客户中落地，

	同时公司与腾讯一同探索了普惠金融等场景金融方面的应用；三是在云产品领域，公司基于腾讯分布式数据库和底层云平台进行了开发合作，加强金融软服和信创的能力；四是在研发领域，双方基于对金融科技的共识进行了具有前瞻性的底层研发。
附件清单 (如有)	
日期	2022年04月29日