

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：20220920

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 checked="" 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	建信基金	李登虎	建信基金	杨荔媛
	建信基金	左远明	建信信托	邓哲迅
	建信信托	李小亮	东方基金	蒋英杰
	华商基金	戴福宏	华泰柏瑞	陈碧野
	博时基金	于福江	红杉资本	闫慧辰
	华夏理财	杨文文	中航自营	陈 康
	华融证券	庞立永	光大永明资管	刘 奇
	千合资本	邵珠印	益民基金	关 旭
	磐泽资产	马志浩	致顺投资	朱贺凯
	慎知资产	刘 越	远策投资	李 博
	安和私募	颜泽巢	泓澄投资	厉成旭
	弘澄投资	徐哲桐	鸿道投资	郑 伟
	鸿道投资	方云龙		
时间	2022年9月20日 14:00-15:30			
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			
上市公司接待人员姓名	金融信创业务专家 张 劲 投资者关系团队 李志刚、刘 派			
投资者关系活动主要内容介绍	本次交流主要内容如下： 1.公司上半年受到疫情影响，全年业绩展望情况如何？ 答：2022年上半年新冠疫情的反复给国内经济的方方面面都带来了严峻的考验，尤其			

是上海、北京等一线城市的疫情导致公司业务开展遇到了较大困难，尽管受到疫情等不利因素影响，但上半年公司金融科技板块签约净额达到 17.8 亿元，同比增长 9.04%，公司在手订单充足，上半年金融科技板块已签未销 26.6 亿元，同比增长 8%，其中软件开发和技术服务业务已签未销 19 亿元，金融信创及解决方案已签未销 7.6 亿元，稳定的签约订单和在手订单将对公司全年的金融科技业务形成有力支撑。

2.公司在金融科技领域的客户开拓有什么成果？

答：公司贯彻以客户为中心的理念，市场拓展取得诸多成绩。第一，公司战略客户开拓取得突破。在金融软件签约方面，公司与北京银行、宁波银行、渤海银行、中原银行、陕西农信等客户的签约金额同比大幅增长，同时入围邮储银行软件研发中心框架和渤海银行软件框架。在金融基础设施建设方面，公司上半年在中国银行、网联清算的签约金额均超过去年全年，在交通银行签约金额同比增长超过 40%，入围中国银行信创框架体系。第二，公司的客户结构持续优化，大客户签单占比与去年同期相比有大幅增长。公司在金融行业中的 TOP10 客户签约总额同比增长 22%，国有六大行签约总额超过 4 亿元，同比增长 26%，股份制银行签约总额同比增长 10%。公司 2022 年上半年在金融软件业务签约总额 2000 万元以上的客户达到 10 家，金融基础设施建设签约总额 2000 万元以上的客户达到 5 家。第三，公司的客户粘性逐步提升，上半年公司中标签约了中国银行、北京银行、宁波银行、徽商银行、中原银行等多个不同产品线项目，向客户提供了一站式解决方案与服务。

3.公司在金融信创领域的优势是什么？

答：公司在金融信创领域的优势可以总结为三点：一是，公司具备先发优势。2019 年，公司开始发力金融信创，与众多厂商深入合作打造信创生态，成为行业内最早的一批建设者。二是，公司具备全栈信创解决能力。公司打造了“信创全栈总集+金融信创应用端到端解决方案”，涵盖了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体系。三是，公司金融信创咨询能力业内领先。依托丰富的金融信创实操经验，公司金融信创咨询能力获得市场的广泛认可，上半年签约华融湘江银行、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。

4.公司的银行核心业务系统产品线进展如何？

答：公司新一代核心系统产品持续迭代发力和能力输出，适配不同客户的差异化需求，上半年成功签约邮储银行对公核心、渤海银行机构柜员中心项目，继续在大行和股份制银行扩大规模。成功签约东亚银行核心系统升级改造项目，持续服务并增强客户粘性；中标徽商银行互联网核心项目，实现区域性股份制城商行的突破。

附件清单 (如有)	
日期	2022年09月20日