

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：20250401

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	兴业证券 海通证券 中泰证券 兴证资产 人寿资产 中信期货 国泰信托 中天汇富基金 聆泽投资 粤佛私募基金 红杉中国 Jefferies Hong Kong L 个人投资者	蒋佳霖 张盛海 王心悦 张丹彧 杨琳 魏巍 郑宗杰 古道和 翟云龙 曹志平 闫慧辰 AnniePing 王谦	兴业证券 华创证券 嘉实基金 新华基金 长安基金 富安达基金 中天汇富基金 广东正圆 富瑞金融 上海海星联力 IGWT Investment 个人投资者	杨海盟 张宇凡 张炆 张帅 朱施乐 李胜敏 慕陶 黄志豪 马牧野 夏嘉鑫 廖克铭 赵兴财
时间	2025年04月01日 15:00-16:00			
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 (网络直播+电话会议)			
上市公司接待人员姓名	董事兼总裁 李鸿春 常务副总裁 于宏志 财务总监兼董事会秘书 刘伟刚			
投资者关系活	会议第一个环节：由财务总监兼董事会秘书刘伟刚先生介绍公司2024年经营发展情况。 2024年，公司实现营业收入100.03亿元。其中，金融行业营业收入为49.12亿元，政			

主要内容介绍

企业业务收入为 35.72 亿元，运营商业务收入为 14.92 亿元。公司 2024 年归属于上市公司股东的净利润为-5.24 亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-5.01 亿元。公司业绩面临压力，主要源于两方面原因。一方面，行业客户 IT 投入放缓，市场竞争愈发激烈，导致公司业务质量受到一定冲击；另一方面，非战略业务板块计提商誉减值也对公司业绩产生了影响。

尽管市场环境存在压力，但公司的战略业务——金融软服业务依然保持稳定。2024 年，金融软服业务实现收入 36.80 亿元，同比增长 1.13%；签约额为 39.62 亿元，同比下降 4.61%；在手订单稳中有升，已签未销金额达到 22.95 亿元，同比增长 2.72%。

公司的大客户拓展战略推进顺利。2024 年，金融软服业务在国有大行的收入同比增长 18.80%，签约总金额同比增长 5.69%。近三年来，公司金融软服业务在国有大行和股份制银行的签约总额年度复合增长率为 15.06%，收入总额年度复合增长率为 19.52%。

在海外市场拓展方面，公司也取得了显著成果。依托领先的银行数字化解决方案，公司深度参与了新加坡、印尼等“一带一路”国家银行核心系统建设。在汇丰银行已有项目的基础上，公司进一步扩展了合作范围。同时，公司与三菱银行签署了战略合作协议，就新一代银行核心系统及配套周边系统建设展开全面合作。此外，公司还与 Swift 合作，成为其国内唯一全域产品合作金融科技企业，深度参与国际标准实践，持续强化全球竞争力。

当前，金融科技行业确实面临着一些挑战。从客户角度看，随着金融改革的深化，银行业的净息差持续收窄，六大行及部分股份制银行的营收出现了负增长，经营压力显著增加，IT 投入也随之放缓。从行业来看，银行 IT 投入放缓使得金融科技行业收入承压，竞争态势加剧，利润受到侵蚀。但展望未来，在加快数字化转型以及 AIGC 的不断推动下，中国银行业 IT 解决方案将步入智能化升级的新时期，市场也将进入高质量发展阶段。

在此背景下，神州信息作为行业头部企业，也正处于关键的发展阶段。公司前期在技术研发、产品线布局及人才建设上的战略投入高峰期已经过去，短期面临的业绩压力也将逐步得到改善。未来，公司将聚焦提升金融科技业务质量，从规模扩张转向价值深耕，通过优化盈利模式进一步提升公司核心竞争力。

会议第二个环节：由常务副总裁于宏志先生介绍公司 2024 年金融科技业务发展情况，具体详情参见公司披露的 2024 年业绩说明会材料。

会议第三个环节：答复征集的中小投资者提问

1. 2024 年，公司业绩同比下滑较大，想请问下具体的原因？

答：公司业绩下滑是由多方面因素导致，既有行业竞争因素，也有会计减值处理的原因。

首先，公司所处金融科技行业确实面临着一些挑战，银行业的净息差持续收窄，经营压力显著增加，银行 IT 投入规模呈现放缓趋势，行业竞争加剧，公司业务质量受到一定影响，利润受到侵蚀。

其次，公司对非战略业务板块计提了商誉减值，叠加其他各项减值损失，导致公司归母净利润和扣非净利润较上年同期下降较多。

2. 2025 年公司具体目标和战略规划是如何的，会采取什么措施？

答：公司将坚定推进金融科技战略，通过精细化管理实现业务高质量增长，全面梳理业务和人员情况，完善公司管理体系，提升营销实力、交付品质、研发能力与运营效率，全方位提质增效，实现规模与盈利平衡发展。

在营销方面，实现商机滚动预测管理；深耕重点客户，实施客户分层运营与“一行一策”；建立客户资产库，开展配套的市场活动。在交付方面，完成交付方法论标准化，改进交付工艺；建立项目复盘机制；优化人员能力体系。在研发方面，优化产品体系及研发管理机制，推动“乾坤”平台标准化建设，提升产品竞争力，降低交付难度。在运营管理方面，提升人才素质和人才管理能力；优化架构与流程，推动“业财融合”与“业人融合”；为整体战略提供坚实保障。

会议第四个环节，与投资者及媒体互动交流

1. 公司 2024 年计提了大额商誉减值，请问公司后续将如何降低商誉减值风险？

答：针对商誉减值风险，公司后续将采取一系列措施加以应对。

首先，聚焦金融科技等核心业务，逐步优化非战略业务，提高业务的盈利能力和竞争力，减少因非核心业务波动带来的商誉减值风险。

其次，在并购方面，公司将更加注重并购对象与公司战略的契合度和协同效应，合理确定并购价格，避免形成过高的商誉。

最后，公司会严格遵循会计准则要求，构建更为完善、严谨的商誉减值测试体系，定期对商誉资产进行全面、细致的减值测试，保障商誉减值准备计提的准确性与合规性。

2. 2024 年，公司有哪些金融信创方面的动作？

答：公司凭借国产自主可控的底层 IT 基础设施与金融数字化解决方案的融合创新能力，构建了覆盖金融信创的全栈服务体系，目前已完成与腾讯云、华为鲲鹏、阿里云等国产化技术生态的全栈适配，形成包含智能运维体系、分布式云平台在内的完整解决方案，有效支撑商业银行在核心应用系统、支付清算、数据治理、信贷管理等场景的国产化迁移、升级与重构。

2024年，公司核心业务系统业务紧抓信创窗口期，优化产品线布局，在深耕股份制大行方面，新一代核心业务中标某股份制大行全核心项目和某股份制银行分布式核心会计核算项目；在布局省级农信市场方面，中标某经济大省省农信项目，适配农信机构改革的信息化需求；在开拓重点大客户方面，中标中部某省万亿资产体量城商行和东部某省三万亿资产体量银行新核心项目；在服务区域性农商行方面，中标广东、天津、江苏等地农商银行核心项目。

同时公司与华为正式签署“鸿蒙生态千帆计划”，成为华为鸿蒙“HarmonyOS”首批认证开发服务商，帮助海南农商、甘肃银行和昆山银行等客户完成移动平台及产品的鸿蒙适配。。

3. 公司在海外业务方面，有哪些新的市场拓展计划或项目合作？在国际化进程中，公司面临的主要挑战是什么，如何应对？

答：公司以东南亚地区为战略起点，积极寻求与当地市场的深度合作机会，同时逐步向全球其他潜力市场延伸。公司凭借技术领先的银行数字化解决方案和丰富的国内外客户案例，深度参与了新加坡、印度尼西亚、马来西亚、哈萨克斯坦、柬埔寨等多个“一带一路”国家银行的核心应用系统建设。

2024年，公司在新加坡设立海外业务总部，全面统筹国际化战略的实施，组建了专业的海外业务团队，为全球化布局提供强有力的支持。在海外业务拓展方面，公司前期已与汇丰中国、三菱银行等标杆客户达成合作，积累了宝贵经验。后续公司计划以东南亚、中东等新兴市场为重点发力区域，进一步拓展海外业务版图。

在此过程中也面临诸多挑战，如不同国家和地区政策法规存在差异、文化背景不同等。为有效应对这些挑战，公司拟采取以下策略：一是组建本地化专业团队，以更好地适应不同地域市场需求与文化特色；二是积极与当地企业建立深度合作关系，借助其资源优势与本土经验拓展业务渠道；三是强化对当地政策法规的研究学习，构建健全的合规管理体系，确保海外业务运营合法合规。

4. 在 AI 快速发展的背景下，公司在 AI 的研发投入和应用落地方面取得了哪些进展？

答：2024年，公司在研发领域投入资金高达6.14亿元，重点布局“AI+金融”赛道。通过持续深耕，公司成功打造了金融行业垂直大模型，并对“金融知识问答”“金融代码助手”等关键 Agent 进行了优化升级，同时新推出业务建模领域的“流程建模助手”“数据建模”“产品建模”三个 Agent，显著提升了金融解决方案的智能化水平，为公司金融科技业务发展提供了强有力的技术支撑。

在软件开发领域，针对某股份制银行网关开发、核心对公贷款系统等高复杂度场景，在该行三个研发团队部署 CodeMaster，覆盖组件开发、框架封装和业务代码，在金融监管领域，

	<p>公司落地某外资银行监管报送智能化项目，凭借大模型能力对监管政策的跟踪解读，完成需求梳理、数据字典映射、数据提取等重要环节的自动化操作，打造需求和开发两端系统闭环，从而降低监管合规成本和政策变化的响应时间，增强金融机构的风险管理能力。</p> <p>5. 请介绍一下金融代码助手 CodeMaster，具体应用在哪些场景？目前的落地效果如何？</p> <p>答：金融代码助手 CodeMaster 接入了 DeepSeek-R1 满血版开源模型，并针对银行场景专门进行了代码库模型微调，具备精准理解业务语义的能力，能够依据业务需求高效生成高质量代码，同时还具备自动生成测试用例以及检测漏洞等实用功能。在应用场景方面，CodeMaster 主要聚焦于金融软件开发领域，尤其在网关开发、银行核心系统等复杂度较高的场景中发挥关键作用。目前，CodeMaster 已在公司三个业务团队成功部署应用，实践成效颇为显著，大幅提升了软件开发效率与质量。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 04 月 01 日