

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：20251103

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	国联民生证券 丁辰晖 国投证券 夏明达 国泰海通证券 张盛海 广发证券 李婉云 中金公司 王倩蕾 中银基金 张令泓 金信基金 黄 飚 平安基金 季清斌 博远基金 杨 毅 太平洋资产 吴晓丹 长江资产 汪中昊 鹏华基金 杨 飞 北大方正人寿 范泽挺 华夏久盈资产 于海申 创金合信基金 张小郭 瑞华投资 章礼英 鸿道投资 方云龙 JefferiesFinancialGroup JonZhang				
时间	2025年11月03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				
投资者关系活动主要内容介绍	<p><u>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2025年前三季度经营发展情况。</u></p> <p>公司前三季度公司营收稳步增长，盈利状况持续改善。期间实现营业收入86.73亿元，同比增长29.84%，营收规模实现显著提升；归属于上市公司股东的净利润为-1.07亿元，亏损较上年同期收窄0.11亿元。从单季度表现来看，第三季度公司实现营业收入42.50亿元，同比增长16.66亿元；归属于上市公司股东的净利润为-0.1亿元，亏损同比收窄0.31亿元。</p>				

绍	<p>报告期内，金融行业实现营业收入 29.72 亿元，其中金融软件与服务收入 24.67 亿元；金融行业签约额达 35.19 亿元，金融软服签约额 28.06 亿元，充足的订单储备为后续业务持续增长奠定了坚实基础。与此同时，公司金融科技产品与解决方案的行业领先优势持续凸显，在各大核心业务领域成功斩获多个重大项目，具体如下：</p> <p>核心业务系统领域：凭借成熟的新一代核心应用系统整体解决方案，成功中标某合资银行核心与总账项目、某城商行新核心项目，解决方案的专业性与可靠性获得客户高度认可。</p> <p>企业级基础平台领域：企业级微服务平台及企业服务总线产品线持续发力，成功中标天津银行、青岛银行、中国人寿等知名机构的相关项目，市场渗透率进一步提升。</p> <p>财资与现金管理领域：相关产品线聚焦银行资金管理场景痛点，通过优化服务方案助力客户提升运营效率，成功中标渤海银行、天津银行等客户项目。</p> <p>数字金融领域：聚焦银行渠道升级与支付体系数字化转型需求，中签签约广州银行企业网银、富邦银行企业网银、衡水银行柜面系统、徽商银行鸿蒙适配等多个项目，助力合作机构数字化转型落地。</p> <p>监管报送领域：自主研发的“一网通”平台以“高效率、高准确、高响应”的核心优势，帮助银行构建现代化监管报送体系，成功中标某外资银行千万级平台建设与测试项目，展现了自主产品的硬核实力。</p> <p>风险管理领域：精准把握行业智能风控需求，成功中标某股份制银行、某农信机构的风险管理项目，累计合同金额超两千万元，推动智能风险管理技术在银行业务场景的深度落地。</p> <p>资产负债管理领域：产品线市场影响力持续扩大，先后中标甘肃农信 FTP 项目、海南农商管理会计项目、青岛银行总账项目、民泰银行财务集市项目、嘉兴银行流动性风险项目等，业务覆盖范围与客户认可度稳步提升。</p> <p>会议第二个环节：与投资者互动交流。</p> <p>1. 公司前三季度营收同比增长近 30%，且第三季度亏损收窄幅度明显加大，请问驱动营收大幅增长的核心原因有哪些？推动盈利持续改善的关键因素是什么？</p> <p>答：首先，尽管行业整体承压，公司凭借长期积累的核心客户资源、稳定的产品服务能力，金融软服业务保持稳定，为整体营收提供稳定支撑。公司算力相关业务受益于 AI 大模型训练、行业智能化转型带来的算力缺口，成为营收增长的重要引擎。其次，公司持续进行内部提质增效，在达成规模战略目标后，公司通过流程精简、数字化管理升级、成本精细化管控等措施，降低单位运营成本；同时提升人效与资源使用效率，推动盈利能力提升。</p> <p>2. 结合前三季度营收增长、盈利持续改善且 Q3 亏损收窄幅度加大的经营表现，公司对全年业绩有怎样的预期？</p> <p>答：首先，相比较于去年，公司经营方针有所调整，随着营收规模扩大、内部提质增效成果持续释放，业绩趋势有所改善。其次，去年全年计提了较大的商誉减值，而今年突发事件性扰动较少，整体盈利表现将较去年有所提升。最后，作为银行 IT 公司，第四季度是业务旺季，公司四季度盈利改善力度有望进一步加大。</p> <p>3. 在公司金融科技业务板块中，AI 技术具体应用于哪些核心业务场景？这些应用场景的落地效果如何？是否有可量化的效率提升或成本降低数据？</p> <p>答：银行的 AI 战略服务于业务战略，对内自下而上搭建 AI 基础设施和内部组织宣贯，从业务出发，完成从场景试点到流程重塑的过程，推动营销、风控、运营由粗放转向精细化。在“人工智能+”技术快速发展的当下，公司以“AI for Process”理念为指引，基于全栈自主企业级 AI 平台，推出系列“AIGC+”金融解决方案。以“乾坤”企业级数智底座为支撑，大幅提升银行研发效率、数据利用率和 AI 模型迭代速度，为银行驾驭 AI 时代提供坚实、灵</p>
---	--

	<p>活且高效的技术支撑。</p> <p>4. 公司在 AI 生态建设方面有哪些具体布局？例如技术研发投入、合作伙伴生态搭建、人才储备等维度，目前进展如何？</p> <p>答：公司发起成立行业首个 AIGC 大模型金融生态体系，旨在面对金融数智化转型热潮，为金融机构提供低成本、高效率、高安全和高可用的金融大模型建设服务。公司与华为、腾讯云、阿里云、中科海光、昆仑芯合作，围绕核心应用、国产云、国产芯等多层面，构建从基础硬件到上层应用软件，全层面的 AIGC 生态体系。</p> <p>5. 公司海外市场的主要业务进展有哪些？海外业务的核心拓展策略是什么？</p> <p>答：公司持续推进全球化战略，加大海外业务投入，在团队建设、产品研发、市场拓展与交付保障等方面重点发力，与多家国际银行建立战略合作，国际业务综合竞争力与市场影响力显著提升。</p> <p>公司重视专业人才对海外业务的支撑作用，引进了具备丰富海外经验的销售与售前团队，增强市场覆盖与需求挖掘能力；同时补充技术架构与交付专项团队，打造出覆盖营销、技术、研发全链条的专业化团队。在产品层面，公司升级了以 Sm@rtOneBank 一体化金融解决方案为核心的海外产品体系，提升功能、架构及交付维护能力；积极探索 AI 在海外金融场景的落地应用，显著提升运营效率与客户价值。</p> <p>公司海外业务锚定东南亚关键市场，签约了新加坡某数字银行企业网银系统，并在 3 个月内高效投产；助力马来西亚某银行完成对公信贷综合管理方案部署；与泰国、马来西亚领先金融机构围绕核心、信贷、跨境支付创新等需求深化合作。</p>
附件 清单 (如 有)	
日期	2025 年 11 月 03 日