

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：20260402

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	国投证券 赵阳 国盛证券 孙行臻 每日经济新闻 赵景致 国投证券 李渊 创金合信 张小郭 同泰基金 杨伍 华安基金 刘潇 国新投资 解静 卓信大华 王鹏斌 中银基金 张令泓 尚诚资产 黄向前 依脉数据 贲国肖 NovaYield Rebecca Huang 玉侨合投资 冷雪莲	西部证券 李想 东方证券 陈超 中金公司 王倩蕾 中信建投 张敏 国投证券 姜雨岑 尚诚资产 黄向前 浙商证券 许盈盈 招商信诺 黄玉 中金公司 王海诺 兴华基金 高伟绚 华龙证券 邓鹏怡 细水投资 汪呈 益和源资产 魏友保 富安达基金 朱义
时间	2026年04月02日 15:30-16:30	
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 (网络直播+电话会议)	
上市公司接待人员姓名	联席董事长 李鸿春	
	董事兼总裁 徐启昌	
	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

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 年经营发展情况。

2025 年，公司实现营业收入 131.63 亿元，同比增长 31.59%；其中，软件开发和技术服务收入 73.02 亿元，同比增长 6.32%。分业务板块来看，金融行业收入 45.26 亿元，政企业务收入 71.72 亿元，运营商业收入 14.45 亿元。各业务板块协同发力、稳步推进，共同推动了公司整体业绩的稳步提升。利润方面，2025 年公司实现归属于上市公司股东的净利润 0.56 亿元，相较于去年同期扭亏为盈。

公司经营业绩的显著改善，主要得益于三个方面的有力举措：一是主动开拓市场，深耕优质客户，营业收入的提升，为利润增长筑牢了坚实基础；二是强化应收款项全流程管控，持续优化回款机制，回款情况得到改善，应收款项减值损失同比大幅减少；三是合理管控商誉风险，商誉减值损失较上年同期显著下降。

2025 年，公司在金融科技领域的行业地位得到进一步巩固，根据赛迪顾问出具《2024 年中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》显示，公司金融软服业务市场份额跃居中国上市公司第一名。2025 年，公司金融软服业务总签约额 39.19 亿元，营业收入 36 亿元，整体保持稳定发展态势。在发展质量方面，公司主动优化订单结构，重点聚焦优质客户和高附加值项目，放弃了一部分质量一般的订单。通过这样的主动调整，公司金融软服服务质量得到提升，损益状况实现改善，为公司整体扭亏为盈提供了支撑。

客户方面，公司“以客户为中心”经营理念顺利推进，国有大行、股份制银行等重点客户持续取得突破，客户质量与客户结构不断优化。报告期内，公司金融软服业务在国有大行和股份制银行签约总金额同比增长 13.46%，收入同比增长 20.57%，公司金融软服业务前十大客户收入同比增长 9.01%，签约总金额同比增长 1.38%。

会议第二个环节：由常务副总裁于宏志先生介绍公司 2025 年金融科技业务发展情况，具体详情参见公司披露的 2025 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. 从行业发展来看，当前金融机构 IT 预算分配与智能化需求有哪些新的趋势和变化？面对这些行业变化，神州信息如何适配以满足客户的智能化需求？

答：从行业市场规模来看，根据工信部赛迪研究院的报告显示，2024 银行业 IT 解决方案市场规模为 614.87 亿元，同比增长 1.68%。总体来看，行业市场规模增速有所放缓，但解决方案市场需求仍保持刚性。

从行业投入来看，呈现出几个明显趋势：一是智能化投入成为预算增量核心，银行对 AI

的布局从技术试水，转向与金融展业、风险管控、运营管理等实际业务的深度融合；二是 IT 预算分配更趋精细化，依托信息化建设提升业务开展效率、强化内部管控，精准落地降本增效目标；三是大中型银行投入更趋积极，成为推动 IT 解决方案需求的关键力量。

针对上述行业发展趋势，公司重点从三方面积极应对：一是坚定拥抱 AI 技术浪潮，持续加大 AI 领域研发与投入力度，重点攻坚金融场景化 AI 技术的突破与落地，以满足行业智能化转型的核心需求；二是聚焦全行业降本增效与业务创新需求，深耕贴合不同类型银行实际的价值型解决方案，助力客户实现业务价值稳步提升；三是坚持深挖大市场，进一步加大与头部客户的合作深度，强化合作粘性。

2. 公司本期成果实现扭亏为盈的核心驱动因素有哪些？新一年度公司整体业绩的发展预期与经营指引是什么？

答：2025 年公司业绩实现扭亏为盈，主要源于三方面因素：一是经营规模提升，市场开拓成效显著，有效支撑签约与收入提升，毛利增加；二是资产质量优化，通过加强应收款项管理，整体回款情况改善，减值损失同比减少；三是商誉减值大幅减少，主要是农业板块商誉减值减少。以上三个方面的原因，共同促成了公司 2025 年业绩的大幅改善，实现扭亏为盈。

2026 年，公司将坚定推进金融科技战略，加速落地 “AI for Process” 转型，加大 AI 相关金融解决方案的产品研发与市场落地力度，持续强化市场竞争力，在 2025 年扭亏为盈的基础上，持续优化盈利结构，提升盈利质量，推动公司实现高质量可持续发展。

会议第四个环节，与投资者及媒体互动交流

1. 公司对 AI 业务的整体战略定位是什么？核心聚焦哪些发展方向？能为金融机构客户创造哪些核心价值？

答：在 AI 领域，公司致力于成为领先的金融数智化软件合作伙伴。公司将聚焦金融行业垂直领域，提供一体化、全流程的解决方案，以打造领先的金融智能体工厂为核心目标。

具体来看，我们将为金融机构提供智能体从规划、设计、建设到运营的全链条定制化服务。作为专业的金融智能体工厂，一方面为客户开发各类定制化金融智能体，深度赋能其数字化转型；另一方面向客户输出各类智能体及数字员工，多维度助力客户实现数字化能力升级。

2. 海外已出现 AI 重构软件行业、替代标准化软件环节的说法，国内银行业未来是否相关风险？公司对此怎么看，如何应对？

答：我们始终持续关注并跟踪全球 AI 发展对软件行业带来的影响，近期也重点关注到国际上出现的 AI 引发软件行业股价调整的事件。通过分析发现，国内银行业向智能银行转型的过程中，金融软件体系的大规模重构成为必然趋势。这一趋势对于国内金融科技厂商

而言，整体上属于利好——金融软件的 AI 化重构将催生全新的市场增量，且这一市场需求无法通过标准化软件满足，亟需深度理解金融行业业务流程、产品设计逻辑，掌握金融行业数字标准、熟知监管规则的专业厂商来承接落地。

公司长期深耕金融领域，积淀了深厚的行业经验与资源，行业 AI 化变革这一趋势，将为公司带来积极发展机遇。公司同时也清晰认识到当前面临的核心挑战，在于 AI 技术能力能否紧跟行业发展节奏、实现与时俱进。

为积极应对这一挑战，公司已制定专项计划，核心目标是推动公司实现“人人会用 AI 工具、人人会开发 AI 应用”，率先推动公司自身实现 AI first 的全面转型，成为 AI 时代金融科技领域的引领者。

3. 公司在 AI Coding 方面进展如何？该技术能在公司金融科技产品研发、项目交付等环节实现哪些显著价值？

答：AI Coding 的本质是金融软件工程的升级与重塑。公司聚焦“建模即代码”核心方向开展研发，重点攻坚业务模型向可执行代码转换的关键路径，推动人工智能技术与软件工程方法深度融合。目前，相关预研工作已取得阶段性进展，为提升研发自动化水平、缩短项目交付周期、增强产品迭代能力奠定坚实基础。

报告期内，AI Coding 代码生成技术已全面应用于核心项目交付，实现多家万亿资产体量银行核心项目并行交付，显著提升交付效率与规模化支撑能力；同时，该技术也已成功落地总账、资产负债等多个解决方案项目。

未来，公司将立足银行业务专业化特性，围绕需求分析、方案设计、编码测试、投产运维等关键环节，持续探索“AI+人”全流程协同模式，推动开发、测试效率及交付质量稳步提升，将技术优势转化为客户价值。

4. 公司金融软件业务在国有大行等重点客户端收入增速较快，核心推进举措有哪些？

答：在公司整体业务战略中，针对核心客群，公司从三个维度推进业务布局、深化合作，具体如下：

一是深耕客户经营与营销，实现客户端全域覆盖。服务触达总行、各省市分行及全国范围内的研发、测试、交付等机构；以咨询服务为切入点、价值创造为导向，通过全流程深度服务挖掘商机，与客户建立协同机制，释放合作潜力。

二是精准捕捉大行 AI 需求，抢抓增量市场。2025 年以来，各大行 AI 相关需求大幅增长，涵盖 AI 专家支持、AI 智能体开发等场景。公司敏锐洞察趋势，快速推进与头部银行 AI 合作，抢占先机并提升 AI 增量业务市场份额。

三是聚焦价值型解决方案，发力银行核心价值领域。价值型解决方案聚焦为银行创造经

营价值、提升效能，重点覆盖资产负债管理、经营管理等领域。目前，公司已与多家头部银行开展广泛深入合作，形成成熟服务能力与稳定合作基础。

5. 公司近期落地 2026 年员工持股计划，后续在员工激励、股权激励方面有哪些规划与安排？如何进一步绑定核心团队与公司发展？

答：完善的股权激励体系，作为吸引、留住、激励人才的重要手段，是公司整体激励体系中的重要组成部分，也是推动公司战略落地的重要支撑。公司将通过员工持股计划、限制性股票、股票期权等多种并行的激励形式，构建完善的股权激励体系；激励对象重点聚焦核心高管、以 AI 方向为主的关键技术人员、业务骨干；激励方案紧密结合个人工作表现与公司发展目标深度绑定，既能充分调动员工工作积极性，也严格遵循监管相关要求。

目前，公司 2026 年员工持股计划已完成股权非交易过户程序，后续将严格按照计划推进实施。未来，公司还将结合业务发展需求和人才特点，针对性推出各类股权激励，不断强化人才绑定与人才动能激发，推动公司与员工实现共同成长、共同发展。

6. 公司已在新加坡设立海外业务总部，未来海外战略布局的核心发力区域与业务方向是什么？如何依托金融科技核心能力拓展海外市场？

答：公司持续推进全球化战略，进一步加大海外业务投入，围绕团队建设、产品研发、市场拓展和交付保障等方面持续强化能力建设，与多家国际银行建立战略合作关系，国际业务综合竞争力和市场影响力不断提升。

公司海外布局以东南亚为起点，重点拓展东南亚、中东、南亚等新兴市场，依托新加坡海外业务总部统筹推进，已与多个国家和地区的金融机构合作。业务上聚焦金融科技解决方案输出，以 Sm@rtOneBank 数字银行解决方案为核心，提供核心系统、支付、数据分析等服务，同时探索 AI 在海外金融场景的应用。

拓展路径主要有三点：一是输出成熟的解决方案和产品，Sm@rtOneBank 已在多地落地，适配不同市场需求；二是强化本地化服务，设立分支机构和交付基地，适配各地合规与业务习惯；三是依托标杆客户深化拓展，报告期内与南亚某银行达成千万美元级合作，同时深化与新加坡、马来西亚等国客户的合作，持续提升国际业务竞争力。

附件
清单
(如
有)

日期 2026 年 04 月 02 日