

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：20250902

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（电话会议）			
参与单位名称及人员姓名	国泰海通证券 杨 林 国泰海通证券 张盛海 中信建投证券 张 敏 中金公司 王倩蕾 国投证券 夏瀛韬 国信证券 云梦泽 金鹰基金 陈 颖 施罗德交银 付海宁 新华养老 肖 遥 光大资产 张丹戔 华夏久盈 桑永亮 杭银理财 刘艾珠 前海再保险 孟留锋 博润银泰投资 尚方建 绿色发展基金 周 松 前海旭鑫资产 李凌飞 陆家嘴国际信托 江 坤 睿扬投资 屈 霞 尚诚资产 黄向前 Marco Polo Pure China Fund Chris Tang Ten Asset Management Limited Martin Chien			
时间	2025 年 09 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	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	<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 年上半年经营发展情况。</u> 2025 年上半年，公司实现营业收入 44.23 亿元，同比增长 7.98%。其中软件开发和技术			

要 内 容 介 绍	服务实现收入 29.07 亿元，同比增长 10.57%。分业务板块来看，金融行业营业收入 19.50 亿元，政企业务收入 19.93 亿元，运营业务收入 4.65 亿元。上半年公司归属于上市公司股东的净利润为-9,637.96 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-9,722.23 万元，较去年同期有所下滑。主要是受部分客户应收款项逾期时长增加的影响，基于审慎经营的原则，公司对可能存在信用风险、资产减值风险的资产计提了相应减值准备。 公司的金融软服业务持续稳定发展：2025 年上半年实现收入 16.39 亿元，同比增长 3.21%；签约额达到 18.46 亿元，同比增长 2.60%，收入与签约额双双实现正增长。值得一提的是，根据今年 6 月赛迪顾问发布报告，在中国银行业 IT 解决方案市场中，公司的市场份额已跃居中国上市公司第一名。 在客户发展层面，2025 年上半年公司大客户战略的成效持续凸显，客户质量与结构得到不断优化。从具体数据来看，公司金融软服业务在国有大行和股份制银行实现收入同比增长 26.28%，签约总金额同比增长 36.06%；同时，业务前十大客户的收入同比增长 20.74%，签约总金额同比增长 17.79%。 技术创新方面，公司积极拥抱 AI 发展浪潮，将 AI 技术作为驱动业务升级的重要引擎，全力推进 AI 技术与金融业务场景的深度融合。目前，已有多个解决方案项目成功完成 AI 技术的嵌入与应用落地，这些项目的落地不仅进一步筑牢了我们解决方案的技术壁垒，也为客户的智能化升级提供了坚实支撑。 <u>会议第二个环节：由常务副总裁于宏志先生介绍公司 2025 年上半年金融科技业务发展情况，具体详情参见公司披露的会议材料。</u> <u>会议第三个环节，与投资者及媒体互动交流</u> 1. 公司在 AI 研发领域的重点方向有哪些？目前各项研发任务取得了哪些阶段性成果？ 答：公司作为国内金融科技领域的领军企业，积极探索并应用 AIGC 技术，基于 DeepSeek 对金融知识问答智能体 FinancialMaster 及金融代码助手智能体 CodeMaster 进行了全面升级。其中，基于 FinancialMaster，公司与华为展开深度战略合作，正式推出了运行于昇腾 AI 软硬件平台的“金融知识问答”智能体一体机解决方案。与此同时，公司大力推进全量解决方案的“+AI”战略。在金融行业，公司核心、信贷、渠道、数据、风险及云解决方案等解决方案，均已实现 AIGC 场景的落地应用。以信贷解决方案为例，公司研发的智能综合信贷系统在非标准数据识别、供应链交易验证、大数据增信量化、贷后风险预警及客户精准营销五大场景中，均实现了基于 AI 技术的显著进展，有力推动银行信贷业务从“经验
---	---

驱动”向“数据智能驱动”的范式转变。

2. 公司提到正推进全量解决方案的“+AI”战略，能否具体说明 AIGC 技术在实际业务中的落地场景？并分享一个典型应用案例？

答：公司的金融代码助手 CodeMaster 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 已在多个银行核心交付项目中完成部署，该智能体能够依据工程框架自动生成全新功能代码，并对需求变更代码进行自动修改。实践数据表明，在大模型的辅助下，编码效率提升明显，且生成代码在质量、可读性及编码规范遵循方面，已与资深开发人员手动编写水平相当。

3. 2025 年上半年公司实现收入增长，但利润同比下滑，请问主要的原因是什么？

答：2025 年上半年，公司实现收入增长的主要原因有两个：一是通过全面拥抱 AI、精准抢抓客户智能化转型需求，推动金融科技软服业务实现稳定增长；二是成功拓展了互联网行业的重点客户，进一步贡献收入增量。

关于业绩亏损原因，正如刚刚所述，主要基于审慎经营原则对部分资产计提了相应减值准备。对此，公司已针对性加大了回款和存货的管控力度，持续改善业务现金流情况。

4. 公司二季度业绩同比改善，并预期下半年业绩将持续改善，核心的支撑逻辑是什么？

答：面对当前行业的压力和变化，我们转变了公司战略重心，经过规模扩张期，金融软服规模已在去年达成战略目标，公司将从业务规模转向业务质量，业绩将会随时间逐步改善。

具体措施上，公司通过内外协同发力主动破局。对外，我们聚焦客户的智能化核心需求，通过推进 AI 应用落地。把 AI 技术融入客户的业务流程优化、服务响应环节；帮客户提升运营效率、解决实际业务难题；真正把市场里的需求潜力，变成业务增长的动力。对内，我们围绕“提质降本增效”同步推进数据驱动的精细化运营。通过调整考核标准改善签约质量、以标准化流程化建设提高交付质量；依托精细管控与智能化降低交付成本率；通过拆解关键指标、优化内部流程及数据赋能实现高效运营。通过这些举措，公司核心经营指标已取得改善。

5. 公司介绍说到银行经营承压导致 IT 投入放缓，请问在此背景下，银行 IT 的结构性需求是否产生哪些变化？

答：银行业发展面临严峻挑战，这意味着银行业在 IT 投入上会更加谨慎，降本增效需求明显提升，决策周期也将拉长。因此，银行业 IT 投入会产生结构性的变化，一方面，银行将优先投入与展业紧密相关的 IT 系统建设，依托 IT 系统提升业务开展效率，另一方面，

	银行更加重视管理类 IT 系统建设，加大管控力度，实现进一步的降本增效。同时，AI 技术将给传统银行业带来更多新兴业务可能，所以，银行将会在 AI 方面持续投入，用于探索和落地场景应用。 6. 公司金融科技软服业务领域的大客户实现快速增长的主要原因是什么？ 答：公司长期深耕金融科技领域，积累了广泛且深厚的客户覆盖与项目资源。公司累计服务金融机构超 2,000 家，涵盖央行及 3 家政策性银行、6 大国有银行、12 家股份制商业银行、100 多家城市商业银行、400+农信社及农商行、16 家民营银行及独立法人直销银行、40 家外资银行等；海外服务超过 11 家海外银行。 在行业增速放缓的背景下，国有大行和股份制银行客户更加注重 IT 投入的精细化，对供应商的合规能力、复杂场景解决方案能力与长期服务能力提出更高要求。公司凭借长期积累的核心技术与标杆项目经验，既能深度匹配大客户的高要求，又能以成熟的项目方法论降低合作风险，最终在头部金融机构的供应商筛选中持续抢占市场份额，实现大客户规模的快速增长。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 09 月 02 日