

1. 有报道称公司 2017 年金融科技业务实现快速增长（增速 60%），请问具体是什么业务带来的高增长？请问公司的金融科技业务包含哪些业务？另外，请公司分析一下金融严监管对整个行业以及公司金融科技业务有什么影响？

答：2017 年，我国金融科技创新蓬勃发展，银行都在成立金融科技公司。普遍认为传统金融科技公司向金融科技公司转型是大方向。同时，金融科技对技术的需求空间是一个非常大的宝藏。神州信息的金融科技相关业务包括 IT 规划咨询、应用软件开发、运维及质测、金融专用设备及服务、IT 基础设施等云服务，2017 年共实现收入 20.35 亿元。其中，创新型金融软件业务收入的增速非常快，例如银行核心系统软件业务实现 60% 的高速成长，一方面受益于银行客户越来越重视发展金融科技的发展，另一方面公司于 2017 年聚焦资源，全力为金融行业用户提供行业云服务、应用软件开发服务、智能运维服务等金融科技服务。

2018 年，公司将进一步聚焦和发力金融科技服务。神州信息本身具有非常完整的金融科技的服务能力，只要客户获得了银行牌照，公司就可以帮客户完成所需的技术搭建。公司已形成了领先、完整的产品服务，可提供从银行核心系统到硬件设备，从前台流程到后台核算的全套金融科技服务。今年 3 月，公司与京东金融合作，就是补上了互联网金融的输出能力，公司要向各类金融服务扩展，依托公司的多行业场景、数据整合等优势，实现业务内容的拓展和增值。双方将面向中小银行推出“IaaS+SaaS+FaaS”服务，联合广大中小银行一起，打造金融科技服务的全新模式，实现金融与科技的深度聚合，共建我国金融科技的新生态。

关于银行严监管，主要是防范金融风险的手段。细分到银行信息科技方面的监管，银监会及相关监管部门一直都采取最高等级的监管举措，以防范银行业信息科技外包集中度风险，守住不发生系统性、全局性风险的底线。公司可以说是在技术能力方面较为领先的 IT 公司，公司自 2013 年入选银监会“银行业信息科技外包服务合作组织”首批会员单位开始，于 2015 年进一步被纳入银监会非驻场集中式外包服务监管评估体系，成为银监会托管服务组织名单中，唯一一家可托管全系统业务的独立的第三方金融科技公司。我们始终在国家监管环境下开展金融服务业务。

2. 公司布局金融科技的目标和举措是什么？

答：公司在金融科技领域的举措与整个产业发展的方向是一致的，新兴技术对金融行业具有非常大的促进意义，但作为企业并不是哪种技术热，就发展哪种技术，而是要评估新兴技术的资源利用率和应用场景的可实现性。例如区块链技术以及数字货币的发行等趋势。公司希望逐步地把区块链技术和整个银行或者是金融科技业务融合到一起，这是公司尝试的第一个举措。

第二，公司要帮助银行实现互联网场景。在互联网技术的推动下，银行的互联网业务出现了蓬勃发展。未来，银行将有更多的金融业务通过创新技术实现与新场景的结合，并创造价值。公司致力于为金融行业客户提供金融科技支撑，创造价值。

第三，公司将紧抓大数据转型机遇，利用大数据技术，为金融行业赋能。

3. 年报中，公司技术服务收入增长 16.31%，毛利率也有 2.10 个百分点的提升，均

有不错增长，请问原因是什么？公司智能服务的总体发展目标和计划如何？

答：公司的技术服务业务经历了几大发展阶段，现已从服务的标准化、产品化升级到了智能化的发展阶段。公司的服务标准化工作最早始于 2006 年，凭借自身对服务标准化的认知、实践及所积累的丰富经验参与推进国家 IT 服务标准（ITSS）的制定和推广，是工信部国家标准组的副组长单位。近几年，公司实施产品化服务的策略也保障了业务规模增长。2017 年，公司大力推进服务的自动化、平台化和智能化，其中，自动化运维平台在银行、证券、电信、政企等行业取得广泛覆盖，2017 年又成功进入军工及航天领域。同时，还有自动化测试等自动化产品，减少了人员的使用，使业务毛利率得到持续提升。

关于智能服务的发展目标，公司希望通过 ICT 融合创新，引领 IT 服务的升级，打造面向业务的智能运维服务能力，提升服务价值，推动客户 IT 管理的自动化、智能化和敏捷化，提升客户 IT 系统的运营价值。

4. 关于公司与京东金融合作，请以中小银行为例，介绍公司与京东金融的角色定位有什么不同？分别为银行提供什么样的产品服务？

答：以地级市的城商行或农商行为例，银行希望通过接入京东互联网场景扩张业务，但银行的核心系统可能不足以支撑激增的交易量，将这种状态比拟成一间只能容纳 300 人的房间，一旦打开电商大门，进入 1000 人，应该如何应对此种变化？公司将提供分布式系统与 SaaS 服务，帮助银行把系统按需灵活扩充，保障银行在虚拟化环境下可实现应用创新以及海量交易并发的数据处理，这就是神州信息要提供的服务。

这种情况下，前面交流中提到的新兴技术应用就很重要，云计算、大数据、分布式、区块链等技术将有效融合在场景应用中。可能在应用早期，区块链技术也不是立即就能找到合适的应用场景，或许新兴技术具有超前于现实的属性。但是，科技改变生活早已不是一件新鲜事，我们每个人的生活都发生了巨大的变化。试想当年网银或手机支付没实现的时期，银行网点的日服务人次是多少。网银出现后，每天在智能终端上产生的交易处理量又是多少。公司始终坚持以技术创新与业务模式的创新引领行业发展，此次与京东金融的战略合作，也是希望打造金融科技服务的全新模式，实现金融与科技的深度聚合，共建我国金融科技的新生态。

5. 请问公司相当于给中小银行提供一整套接入互联网的系统吗？

答：公司不仅为中小银行提供一整套接入互联网系统服务，大型银行也需要我们的支持。

6. 从 2017 年报看到，公司分布式核心系统等金融软件销售很好，请问分布式技术的竞争优势是什么？能给客户带来哪些不同的应用效果？未来的增长空间有多大？

答：分布式核心系统是由“支持互联网+能力”、“产品快速创新能力”、“开放服务能力”、“政策支撑能力”、“虚拟金融服务能力”及“全方位客户体验能力”六大主功能模块以及数百个微服务组成。将银行业务处理与会计核算有效分离的基础上，通过积木式方式将银行的基础金融服务搭建成了最适合银行发展的金融实时服务系统，而且可以不断按照未来业务发展变化展现出更多的灵活功能。分布式的技术优势在于能够灵活

有效的解决银行大数据量、高并发、一致性、时效性要求高、复杂度高的 IT 体系需求，其核心在于并行运算能力和多数据库同步能力。

2017 年，分布式核心系统呈爆发式增长，主要因银行遭遇互联网化的冲击，具有发展互联网+银行业务的强烈需求：1) 目前传统银行业务毛利呈下降趋势，银行具有产品创新的意愿；2) 互联网获客方式使银行的帐户量激增，传统核心系统承压，系统急需升级。因此，银行客户从传统的核心理念，快速切换到分布式核心理念。可以说，公司是非常准确地踩准了技术门槛。

7. 请问 2017 年，分布式核心系统业务的收入是多少？每个项目金额多大？毛利率是多少？

答：关于客户收入及毛利率，恐怕公司无法披露，这牵扯到公司与客户之间的商业合同。分布式核心系统问世时，公司也在思考采取什么样的市场策略，是先形成标杆再规模化推广？还是采取激进策略，快速扩张？从 2017 年的发展效果来看，抢占市场的策略是正确的。可以谈的是公司金融科技业务的毛利率并没有得到全部释放，为了抢夺这个市场，公司还是牺牲了部分短期利益的。

公司从事银行软件服务很多年，了解银行业服务具有非常强的业务粘性，一旦银行客户选择了公司作为它的核心系统服务商。未来几年的服务都很难被替换，不仅如此，延伸服务也将随之发生，例如 ESB 业务、大数据业务等等。过去，中国的 IT 建设经历了只卖硬件的阶段。现在，正在进入运用软件定义业务的发展阶段，称为“数字中国”的发展阶段。随着国家 IT 发展的逐渐成熟，公司将凭借创新的发展理念、领先的技术服务水平、丰富的客户资源以及可信赖的品牌效应实现金融科技业务利润的可持续发展，以及毛利率的不断提升。

2018 年，公司的金融科技业务将进一步聚焦，软件、服务到硬件设备相关业务将采取融合发展的策略，在统一策略下不同分工，最终还是要以科技为核心来推动整个金融业务的发展。

8. 公司的融信云与阿里云、华为云相比，有哪些优势？融信云的收益模式是什么？

答：公司的金融云业务是 SaaS 的模式，平台上已有 300 家银行在运营业务，银行业是一个对系统安全性、交易准确性要求非常严格的行业。除了对银行的服务能力以外，机房的安全性等因素都有非常严格的考核标准。

融信云的收费模式也是 SaaS 的收费模式，采取年服务费的形式，收取费用。

9. 公司农业信息化收入和毛利率都有小幅的下滑，主要产生的原因还有我们对未来农业信息化这一块发展有什么样的展望？

答：2017 年是整个确权任务收尾的一年，从报表上看，公司的农地确权业务确实有下降。但公司除了土地确权业务以外，农业软件及服务业务仍实现了增长和替代，2017 年农业板块的整体收入较 2016 年增长 14%。总体看，2017 年应该是公司农业信息化业务新旧交替的一年，经历了这个时期后，2018 年迎来了更多新的机遇，比如，两区

划定、三农大数据服务、农业物联网等新兴需求的崛起，相信 2018 年公司农业板块会比 2017 年有更好的表现。

10. 系统集成解决方案业务收入占比较大，请问公司对该业务的战略考虑是什么？

答：公司的集成解决方案业务是基础业务，支撑了公司软件业务、服务业务的创新和发展，帮助公司把握住了量子通信这样的行业发展新机遇。公司的集成业务具有最广泛的客户群覆盖，可以带动公司其他业务的发展和开拓。

公司集成解决方案业务的发展策略是不追求收入规模的粗放式增长，更看重利润、毛利率及业务质量的提升。公司的集成解决方案业务跟随着客户的需求升级和创新，加大了对分布式和集中式业务架构云端部署服务的能力，支持客户的私有云、混合云建设。

11. 请问公司最大核心竞争力是什么？所面临的重大风险是什么？

答：核心竞争力：

- **优质的行业客户资源：**公司是国内最早、最大的软件及信息服务企业之一，市场覆盖能力强，客户资源丰富，积累了大量成功案例和数万家优质行业客户，为公司各类业务的发展和融合创新提供了良好的客户基础。
- **应用创新的能力：**不断研发创新，深挖深网大数据的价值，为行业发展赋能：例如，企业服务总线 ESB 产品，在银行的市场占有率接近 90%；另一个是银行新一代分布式核心系统，在民营银行市场占有率近 70%，有利支撑了客户的业务发展和应用创新。

公司面临的主要风险是公司在推进战略升级，由 IT 服务向 DT 服务升级的过程中面临的一些风险。公司在行业深网数据分析和应用服务方面有积累和优势，逐步实现战略的升级和快速落地，但也面临着业务、管理、人才、能力等方面的一些挑战和风险。

12. 2017 年，公司各个业务毛利率都有比较好的提升，请公司展望一下未来几块业务的毛利率发展情况？

答：2017 年，公司毛利率整体提高 1.3 个百分点，由 19.5%提升到 20.8%。主要由于公司的收入结构发生了变化，公司当前经营重点以提升净利润和盈利能力为主。毛利率的提升主要是受公司智能服务和行业应用软件业务等内生业务增长的拉动。公司加强技术和产品升级，推出分布式、智能化的新产品，市场销售旺盛，竞争力提升，带动了公司盈利能力的提高。

其中，技术服务全年收入同比增长 16.31%，毛利率提高 2.10 个百分点；应用软件收入持平，毛利率提升 3.35 个百分点；

随着公司高价值的智能服务、金融科技、量子通信等业务的发展增长，公司预计公司未来毛利率将有更好的发展趋势。

	<p>13. <u>2017年，公司的收入增速为2%；归母净利增速为25%；扣非净利润增速为8.6%。三个财务指标增速有比较大的差距，请问是什么原因？</u></p> <p>答：公司的收入增速比归母净利的增速慢，证明了公司盈利能力的提升。公司归母净利与扣非净利的差距，主要是因为2017年公司获得了相关政府基金。</p> <p>14. <u>公司年报中经营性现金流净额同比变化较大，请问原因是什么？</u></p> <p>答：回顾公司过去两年的经营性现金流，2016年流入5.64亿元，2017年流入3.44亿元，都高于利润指标，这体现了公司现金流的健康良性。2017年现金流流入的绝对值较2016年有所下降，主要是2016年大型项目预收款增加较多，导致当年的现金流流入较高。</p> <p>在接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》、《信息披露业务备忘录第41号——投资者关系管理及其信息披露》等规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	
日期	2018年3月30日