

证券代码：000555

证券简称：神州信息

神州数码信息服务股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20170330

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" 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	证券机构 25 家： 中信证券 刘雯蜀、李启明 中信建投证券 韩鹏程 中金公司 张向光 兴业证券 蒋佳霖、陈俊哲 中银国际 谭鹏鹏 海通证券 杨林 申万宏源 王睿、陈星宇 安信证券 李小伟、范文迪 广发证券 郑楠 平安证券 张冰、潘泽兴 东吴证券 郝彪 招商证券 周楷宁 华泰证券 蔡嵩松 银河证券 邹文倩、马浩喆 信达证券 周皓 太平洋证券 徐中华、李冰桓 国信证券 李伟 方正证券 付然 华金证券 李东详 上海证券 陈思 华创证券 候子超 山西证券 任正中 国海证券 孙乾 渤海证券 王洪磊 国元证券 宗建树 基金/资管类机构 29 家 华夏基金 常亚桥 前海开源基金 徐立平 招商基金 王垠 兴全基金 陆士杰 安邦基金 王凌霄 东吴基金 徐亦达 国投安信 王嘉宁 华泰保险基金 黄佳丽 上银基金 翁伟航 建信基金 许丰 拾贝投资 刘佳琪 裕添宝投资 周子酉 金融湾 黄星淇 瑞奇融通 石立堂 睿盟投资 杨湘云 鑫达通投资 曹珂玉 弘澄投资 张一然 中国文化投资 张晓微 海通新创 林周勇 瑞信 周成、郝大昭			

	前海鼎业 函数资本 创优合华 恒丰环球 融丰行	苏奇文 张健 翟峰 刘宇 刘俊杰	瑞瀚资产 中江国际 投融有道 励石投资	周培鑫、王春宇 王伟 孙胜飞 杨光兵
时间	2017年3月30日 15:00-16:30			
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 神州信息大厦一层会议室			
上市公司接待人员姓名	神州信息总裁 神州信息财务总监 神州信息董事会秘书 神州信息战略投资总监 神州信息投资者关系经理 神州信息投资研究主管		周一兵 任军 王燕 滑福霞 夏冰 张权	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. <u>2016年，公司的收入增长近20%，但归母净利润下降较多，请问公司如何看待这种业绩表现，是什么原因造成的？</u></p> <p>答：2016年，公司坚持“稳中求进”的经营策略，把握IT产业新一轮技术升级及信息安全快速发展的机遇，加强技术研发和市场开拓，为公司持续健康发展蓄能增效。全年实现营业收入80.14亿元，较上年度同期增长19.39%；实现归属于母公司股东的净利润2.42亿元，较上年度同期减少30.98%，主要是为了公司长远的可持续发展，增加了技术研发、购买资产等战略性投入的影响所致。</p> <p>2016年，公司的发展策略重点是加大技术研发和战略业务的发展布局，围绕已有的战略业务布局缩短发展周期。2016年，公司与研发有关的支出共计4.28亿元，占公司营业总收入的5.34%，同比增长14.61%，战略性地支撑了公司在互联网、云计算、大数据、分布式领域内的技术升级。</p> <p>2. <u>公司对2017年的业绩情况有怎样的预测？2017年的战略发力点是什么？</u></p> <p>答：2017年，基于2016年的产品技术升级以及战略业务发展的扎实基础，公司将进入新一轮业务快速发展和新产品销售的周期。2017年，公司重要的发力点为：</p> <p>(1) 2016年持续投入并形成多个成果的服务自动化、智能化将为公司开拓更大的市场，同时并购的华苏科技也将拓展公司在CT领域的服务空间和增长能力。</p> <p>(2) 2016年升级的云及分布式架构的多款行业应用软件，将发挥业内独有的服务优势，提升公司的议价水平，带来增长效应。</p> <p>(3) 2016年，公司洞察行业趋势，围绕行业客户不同阶段的云建设需求，无论</p>			

在私有云、混合云还是行业公有云领域，公司均将加大云服务的发展力度。

(4) 2016 年，公司与农业部签署了《共同推进农业农村大数据合作协议》，将在 2017 年共同推动大数据与农业的融合创新。

(5) 在量子通信领域，公司将继续发挥 2016 年所积累的“京沪干线”系列项目的建设经验，以及公司参与的量子科学卫星合肥总控中心相关建设的经验，结合公司在 2016 年探索的量子技术行业应用解决方案，继续扩大在量子通信领域的领先优势。

公司在行业信息化领域经历了 30 多年的发展历程，始终认为只有通过不断打造技术能力，保持业务水平及模式的创新性，方可抓住技术升级及行业需求升级所带来的巨大机遇。尽管 2016 年公司所做的投入和准备对当期利润造成了一定影响，但为后续的健康发展奠定了基础。2017 年起，公司将有望恢复原有的发展速度，经营业绩争取实现较好增长。

3. 2016 年，公司资产减值较去年同期变化较大，请问是什么原因？

答：2016 年，公司的资产减值主要来自于集成解决方案业务和农业信息化业务的坏账计提，这两部分业务的计提客户主要为政府类客户，回款较慢，但回款信誉较好，实际的呆死帐很少。公司的应收账款计提管理较严格，这部分时间性的差异随着业务推进将会冲回，该指标在良性可控的范围内。

4. 公司的云服务发展方向是什么，私有云、混合云还是公有云服务？公司将采取什么切入策略，如何深入的挖掘机会？

答：公司十多年前开始研发行业云技术，目前已在金融、税务、农业领域部署了行业垂直 SaaS 服务平台，也可为行业客户提供私有云、混合云的建设和运维服务，公司的云服务发展方向将覆盖私有云、混合云及公有云服务。

目前，行业客户的私有云建设需求强劲，公司将发挥在国家信息安全领域及 IT 基础设施云化升级领域的技术优势，以集成解决方案开拓的客户机会为先导，整合数据中心解决方案、资源整合规划、云平台建设、云部署及云运维等云生命周期综合解决方案，为客户提供全面服务，快速抢占市场、获得客户、占有先机、打磨业务模式。

5. 公司是国内最大的 IT 整合服务商，服务多个行业，请问公司在细分市场的排名如何？特别是金融行业，有什么独特优势？

答：公司拥有三十余年 IT 服务经验，在中国 IT 服务市场处于龙头地位。根据 IDC 排名，公司连续多年名列 IT 服务市场中国企业第一，在多个细分市场名列前茅。公司竞争对手主要为国外 IT 企业。

公司于 1987 年进入金融信息化领域，是公司积累最深厚的行业之一，行业优势明显。公司连续多年在核心业务、渠道管理应用市场排名第一（数据来源：IDC），建成并运营着国内领先的金融云服务平台。公司在西安软件研发基地，还建有国家级标准的金融专业数据中心，并将 ISO20000 和 ISO27001 等管理体系应用于数据中心的日常

	<p>管理，所有服务 SLA 连续达标，客户满意度非常高。</p> <p>2016 年，公司金融行业主要拳头产品均升级到云及分布式架构之上，并形成了良好的销售落地。2016 年，公司银行核心系统成功签约香港创兴银行、保定银行等客户；企业服务总线系统成功签约陕西信合、甘肃银行、华通银行等客户；互联网金融平台成功签约长江银行等客户；智能网点系统签约青海银行等客户。</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	2017 年 3 月 30 日