

上市金融科技公司洞察

编者按/在当今数字化浪潮席卷全球的时代,金融科技无疑已成为金融领域乃至整个经济社会发展的关键驱动力。《上市金融科技公司洞察》栏目将持续聚焦上市金融科技概念股,深入剖析行业龙头企业的财报数据,解读业务模式创新、技术应用进展,探讨行业格局发展趋势,以及在激烈的市场竞争中各企业的战略布局与发展前景。

神州信息并购“双刃剑”:3.65亿商誉减值拖累业绩

本报实习记者 许璐
记者 李晖 北京报道

金融IT市场机构曾经的扩张脚步正在放缓。

金融IT服务商神州信息(000555.SZ)近期发布2024年年报。根据年报,公司全年实现营收100.03亿元,同比下滑17.03%;归母净利润亏损5.24亿元,同比骤降353%,创下自

商誉减值+银行IT投入收缩拖累业绩

除了上述商誉减值带来的大额损失,神州信息2024年主营业务的业绩也有所下降。

根据官网信息,神州信息成立于1996年,业务覆盖金融、农业、中小微企业等领域,第一大股东为神州数码软件有限公司。服务超过1900+金融机构、700万+农业用户、110万+中小微企业及3200+ICT客户。

商誉减值,就是原本预期的“溢价价值”(收购价超出被收购公司可识别净资产的那一部分)没有兑现,需要在财务报表中冲减利润。

根据财报,此次涉及商誉减值的4家子公司分别是北京中农信达信息技术有限公司(以下简称“中农信达”)、北京旗硕基业科

2010年以来首次归母净利润为负值。

根据财报,计提商誉减值、存货跌价、应收款项预期信用损失等共计5.82亿元。对非战略业务板块计提的商誉减值成为亏损主要原因——其中4家子公司的商誉减值损失共计3.65亿元,而该数值去年同期是9713万元。《中国经营报》记者梳理历年财报发现,神州信息针对农业信息化领

域的并购扩张始于2014年,随着相关国家战略变化,相关业务版图收缩,子公司业绩下滑。

根据神州信息在2024年业绩说明会上的官方回应:针对商誉减值风险,公司将聚焦金融科技等核心业务,优化非战略资产配置,减少非核心业务波动带来的风险。未来将合理确定并购价格,避免形成过高的商誉。

技股份有限公司(以下简称“旗硕基业”)、西安远景信息技术有限公司(以下简称“西安远景”)、神州土地(北京)信息技术有限公司(以下简称“神州土地”),所计提的商誉减值占商誉期末余额7.75亿元比例约为47%。4家子公司2024年的商誉减值计提分别是3.20亿元、992万元、592万元、2900万元。

除了上述商誉减值带来的大额损失,神州信息2024年主营业务的业绩也有所下降。

财报显示,2024年公司营收达100.03亿元,同比下滑17.03%。分行业来看,金融行业营收为49.12

亿元,同比下降20.54%;政企业务收入为35.72亿元,同比上升0.37%;运营商业务收入为14.92亿元,同比下降29.41%。

分产品来看,软件开发及技术服务营收68.68亿元,占总营收68.66%,同比增加2.25%;系统集成营收31.29亿元,占比31.29%,同比减少41.33%。

神州信息方面在业绩说明会上表示,金融科技行业确实面临着一些挑战,银行业的净息差持续收窄,六大行及部分股份制银行的营收出现了负增长,经营压力显著增加,IT投入也随之放缓。从行业来看,

信息就预测中农信达的营收增长率为-13.15%—6.28%,表明其业绩承压。

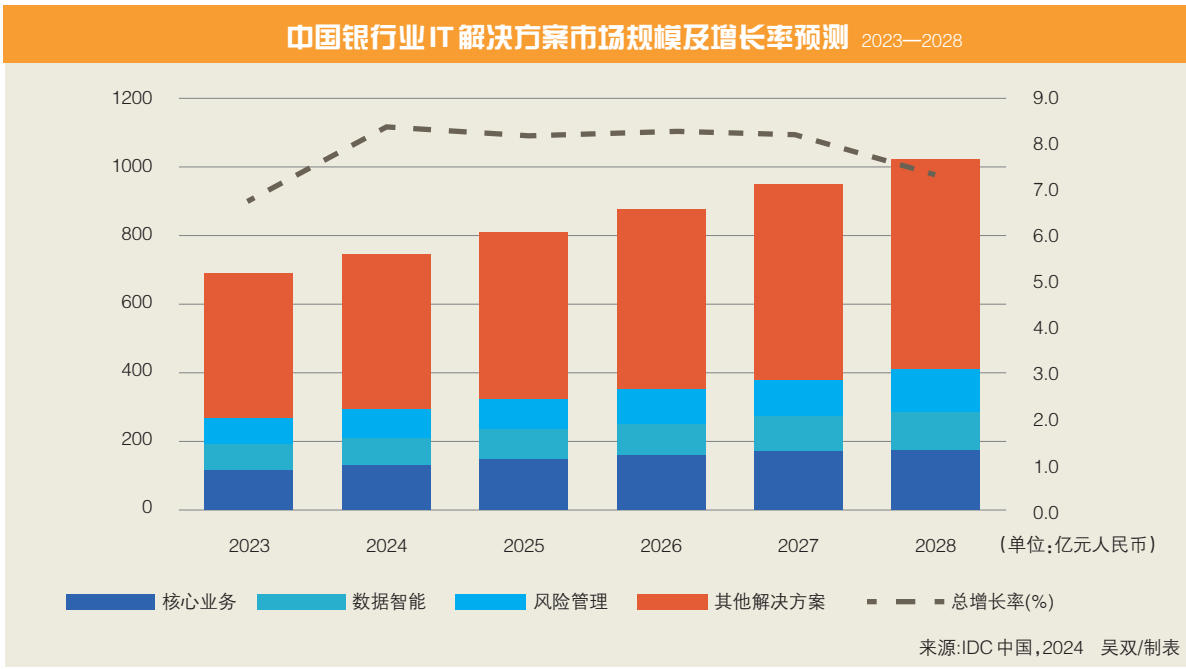
在2021年投资者关系活动上,神州信息披露,2020年以来农业农村业务交付延迟,中农信达收入同比大幅下降。据2020年财报,计提商誉减值1.19亿元;在2023年依据公司历史情况、宏观经济环境、所处行业和对市场发展的预期估计计提商誉减值6646万元;2024年受客户信息化预算增速放缓影响,营业收入0.73亿元,净利润为-1.08亿元,计提商誉减值3.20亿元。

据神州信息官网显示,为完善智慧农业的战略布局,进军农业物联网领域,2015年,中农信达收购旗硕基业40.18%股

权,后者是一家智慧农业专业服务商,收购日产生1982万元的商誉价值。

另一家并购对象西安远景,主业为果业信息化,由神州信息关联企业神州远景(西安)科技发展有限公司于2018年完成收购100%股权,而后两家公司融为一体,形成商誉592万元。彼时,神州信息对该公司的成长性寄予厚望,根据2018年财报,神州信息收购西安远景后,在减值测试时,采用的营业收入增长率假设为5.00%—557.59%。

神州土地是一家以土地资源数字化为核心的农业科技企业,中农信达于2019年收购神州土地100%股权和11家产权交易所股权,形成商誉5967万元。根据



银行IT投入放缓使得金融科技行业收入承压,竞争态势加剧,利润受到侵蚀。

同时,根据业绩说明会信息:2024年,神州信息金融软服业务在国有大行的收入同比增长18.80%,签约总金额同比增长5.69%。近三年来,公司金融软服业务在国有大行和股份制银行的签约总额年度复合增长率为15.06%,收入总额年度复合增长率为19.52%。

2023年和2024年财报显示,神州土地的预测增长率在下降,2023年计提商誉减值3067万元,2024年将剩余商誉全部计提。

中国社会科学院农村发展研究所副研究员崔凯向记者表示,农村信息化企业要实现持续发展,需要开发更多的适农性服务功能,才能实现从单纯项目承接转向市场化运营。

透镜咨询创始人况玉清表示,并购扩张是把“双刃剑”。并购扩张一方面能够帮助企业快速完成细分行业市场的覆盖,提升市占率和规模优势;但另一方面,需要企业具备一定的整合能力,如果不能发挥1+1>2的协同效应,并购本身就是风险。

减值之后走向何方?

记者注意到,神州信息也已释放出调整信号。在上述业绩说明会上,除了明确进一步聚焦金融科技主业,逐步优化非战略业务,其也提到了海外布局计划。

从银行IT行业经验看,企业在遭遇大额商誉减值后,多数选择战略收缩、聚焦核心业务等策略。

以高伟达(300465.SZ)为例,2020年财报显示,公司因计提7.78亿元商誉减值而产生较大亏损。此后公司调整战略,根据2020年和2021年财报,由“主营业务为金融信息服务和移动营销服务业务”转变为“主要为金融信息服务和少部分移动营销服务业务”。2022年公告披露,公司已转让部分子公司股权。

在况玉清看来,在经济形势上升周期时,企业通常会追求规模优先、做大做强,但当外部环境变化时,大而全反成了负担。战略收缩虽痛苦,但有助于公司长远发展。

记者注意到,神州信息也已释放出调整信号。在上述业绩说明会上,除了明确进一步聚焦金融科技主业,逐步优化非战略业务,公司也提到:2024年,公司在新加坡设立海外业务总部,全面统筹国际化战略的实施。深度参与了新加坡、印度尼西亚、马来西亚、哈萨克斯坦、柬埔寨等多个“一带一路”国家银行的核心应用系统建设。未来计划以东南亚、中东等

新兴市场为重点发力区域,进一步拓展海外业务版图。根据财报,目前神州信息海外业务占整体营收比例不足1%,其成长为重点支撑业务尚需时间。

山西大学经济与管理学院副教授、博导荣晓峰向记者表示,从全球视角来看,基于新兴市场需求增长、全球跨境支付活跃以及国家政策大力扶持,金融IT企业在海外具有广阔的增长空间。但是企业在走向海外市场的过程中需要警惕多重风险。包括市场准入和监管、文化差异和市场差异、竞争、地缘政治、汇率波动等风险影响。

此外,神州信息也披露,公司核心系统业务将紧抓信创窗口期,优化产品线布局,目前其新一代核心业务中标某股份制大行全核心项目和某股份制银行分布式核心会计核算项目,中标某经济大省省农信项目以及广东、天津、江苏等地农商银行核心项目等……

针对商誉减值后公司“三农”业务布局变化等问题,神州信息方面向记者表示,暂不接受采访,相关内容以业绩说明会披露信息为准。

宇信科技营收下滑 转向海外市场忙应对

本报记者 蒋牧云 李晖
上海 北京报道

随着银行业整体的IT投入增速放缓,服务商也在谋求新的业务方向。

近期,国内银行IT解决方案提供商宇信科技(300674.SZ)发布2024年财报。数据显示,宇信科技2024年营业收入为39.58亿元,同比下降23.94%;归母净利润为3.80亿元,同比增长16.62%。

宇信科技通过财报表示,接下来,公司将进一步拓展非银客户以及扩展海外业务,持续投入海外团队。为满足公司海外业务发展需要,宇信科技还在近日公告了拟申请港股上市。

采访中,多位业内人士向《中国经营报》记者表示,这一业务转型动作,是国内银行IT企业在全球化竞争背景下,通过资源整合与能力输出实现价值跃迁的关键路径,但在海外展业也将不可避免地面临当地IT企业的激烈竞争,不同国家对银行IT系统的技术要求、安全标准不同,以及汇率波动、政治风险等各种挑战。

成本控制维系盈利

记者注意到,在营收下滑的同时,宇信科技的盈利能力仍在上升,这背后与其成本控制息息相关。公司通过财报表示,得益于公司主动优化业务结构,积极选择和管理项目等,公司综合毛利率达到29.02%,同比增加3.08个百分点。数据上,以公司最主要的产品——银行IT解决方案来看,虽然营收规模较上年下滑了25.78%,但营业成本则同比收缩了30.36%,该产品的毛利率最终

深度拓展海外业务

种种背景下,拓展海外业务成为宇信科技业务转型的重点之一。公司通过财报表示,2024年,公司全系产品线进行面向海外客户的研发和升级,持续投入海外团队,积极推进业务机会的落地和既有项目新增订单签订。

宇信科技表示,2024年公司的海外业务新签订单近亿元规模,多个业务计划正在推进落地;在海外市场上中标了某跨国银行香港和国际分行新一代核心银行系统项目,实现了公司历史上最大的单一软件项目订单

实现4.73%的上涨。

除此之外,公司的总员工数从2023年的12547人下降至2024年的10811人。其中,技术人员从2023年的11915人下降至2024年的10281人。而研发人员从2023年的1883人下降至2024年的1357人。2024年公司的销售费用、研发费用分别为1.23亿元、4.29亿元,分别同比下滑了23.21%、24.33%。其中,销售费用减少主要因业务招待费减少所

签订;与此同时,公司在印尼布局的创新业务,也在不断提升运营规模并持续推进新的业态和场景。

为进一步发展海外业务,宇信科技还在近日公告拟申请港股上市。截至目前,公司正与相关中介机构就本次发行上市工作进行商讨,关于本次发行并上市的具体细节尚未最终确定。

对于港股上市能否为企业境外业务带来帮助,北京社会科学院副研究员王鹏告诉记者,港股上市可以为企业提供更广阔的融资渠道,满足其境外业务拓展的

资金需求。

致,研发费用减少主要因职工薪酬减少所致。

不过,仅通过成本管控并不是提升盈利能力的长久之计。当前,银行IT服务企业也都在进行业务转型,优化企业的业务结构等。宇信科技也在财报中提到,公司正在主动求变、坚定转型,在金融行业积极探索和尝试新业务模式。

比如宇信科技通过财报表示,接下来公司将加强与核心

客户合作的同时,积极拓展非银行金融机构客户,将公司服务于银行的先进软件开发技术和能力输出至非银行金融机构,拓宽公司服务对象的范围和视野。

数据显示,宇信科技2024年国有大型商业银行和股份制银行及政策性银行贡献了全部主营业务收入的52.49%;中小银行和农信社贡献了26.89%;非银金融机构、外资银行和其他金融客户贡

发展空间。

对于银行IT业务出海面临的诸多挑战,天使投资人、资深人工智能专家郭涛向记者表示,不同国家对银行IT系统的技术要求、安全标准等各不相同,企业需要投入额外的资源进行适配与认证,以确保产品和服务符合当地要求。此外,还有汇率波动、政治风险等因素可能对企业财务状况以及业务稳定性产生影响。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇也向记者表示,尽管面临诸多挑战,我国的银行IT

企业在海外展业也拥有一定优势。比如中国银行IT服务企业在技术创新和成本控制方面具有较强优势,尤其是在大数据、人工智能等前沿技术领域的应用,能够帮助境外银行提升服务效率和降低运营成本。

在财报中,宇信科技也坦言,在海外业务方面,由于对海外市场缺乏足够的了解,在各国的监管、文化、市场环境方面都存在一定的风险。未来,公司将深度开拓海外市场,加强与公司长期合作伙伴的紧密合作,实现市场的突破。