

证券代码：300674

证券简称：宇信科技

北京宇信科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-011

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			
参与单位名称及人员姓名	机构名称	参会人姓名	机构名称	参会人姓名
	国泰基金	黄俊岭	中金公司	陈星宇
	国泰基金	吕业青	中金公司	魏鹤霏
	广发基金	陈甄璞	中泰证券	侯丽媛
	广发证券	庞倩倩	中泰证券	蒋丹
	嘉实基金	邵健	国元证券	耿军军
	嘉实基金	何鸣晓	国金证券	王倩雯
	嘉实基金	刘晔	中信保诚基金	邹伟
	嘉实基金	谢泽林	国泰君安证券	李博伦
	天风证券	李璞玉	国泰君安证券	邓一君
	国华兴益保险资管	刘旭明	国泰君安证券	李沐华
	国华兴益保险资管	李灿	国泰君安资管	陈思靖
	国华兴益保险资管	王霆	中信证券	刘雯蜀
	IGWT Investment	廖克铭	中信证券	李康桥
	Morgan Stanley	黄兆轩	光大保德信基金	林晓枫
	Morgan Stanley	刘洋	东北证券	吴雨萌
	安和资本	王珏	东北证券	肖思琦
	安信证券	夏瀛韬	东方财富证券	方科
	安信证券	黄净	东方证券	张开元
	安信证券	马诗文	东方证券	张颖
	北京鸿道投资	方云龙	东兴证券	孙业亮
	北京厚特投资	陆飞	高毅资产	谢鹏宇
	北京九颂山河投资	张咖	光大证券	白玥
	北京盛曦投资	许杰	光大证券	颜燕妮
	北京微茗咨询	张俏	国联人寿	夏雪冰
	北京益安资本	陈公元	国联证券	黄楷
	北京泽铭投资	安晓东	华创证券	秦思雨
	才华资本	石林	华创证券	梁佳
	大连道合投资	余湛	华泰证券	谢春生
	淡水泉投资	丁湛镭	华泰证券	郭雅丽

	淡水泉投资	任宇	华泰证券	林海亮
	德邦证券	王晨	华泰证券	郑浩洁
	德邦证券	赵伟博	华西证券	李婉云
	德弘资本	张浩	华西证券	马行川
	国新资管	庞立永	汇丰前海证券	刘逸然
	国信证券	朱松	汇丰前海证券	张恒
	海通证券	洪琳	坤易投资	林捷鸣
	海通证券	杨林	明亚基金	陈思雯
	红塔证券资管	俞海海	摩根士丹利	林陈悦亚
	宏道投资	彭子姮	平安养老保险	邵进明
	宏利资产	廖馨	平安证券	龚惇莹
	上海和谐汇一资管	章溢漫	勤辰资产	钱玥
	上海尚近投资	赵俊	青岛金光紫金创投	雷静
	上海天猷投资	曹国军	青岛朋元资管	秦健丽
	上海中汇金投资	张小嘎	睿新（北京）资管	杨湘云
	上投摩根基金	李博	上海伯兄资管	赵颖婷
	上银基金	黄颢	上海乘安资管	唐海鹰
	深圳茂源财富	钟华	上海德汇集团	梁天琦
	深圳市尚诚资管	杜新正	五矿证券	金凯笛
	天堂硅谷资管	刘军洁	西藏源乘投资	胡亚男
	统一投信	郑宗杰	西南证券	罗紫莹
	郑州市鑫宇投资	王宇英	兴业证券	蒋佳霖
	郑州市鑫宇投资	李小博	英大资产	李海
	郑州云杉投资	李晟	长江证券	肖知雨
	郑州智子投资	李莹莹	招商信诺资管	林威宇
	中晟博石资管	李鹏	招商证券	孟林
	中航信托	戴佳敏	浙江韶夏投资	潘焕
	中天证券	刘大海	浙商证券	刘熹
	中邮人寿保险	朱战宇	浙商证券	陈俊如
时间	2022年8月28日 16:00-17:20			
地点及形式	北京；电话会议			
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理洪卫东先生 董事、财务总监、董事会秘书戴士平先生 证券事务总监周帆女士			
投资者关系活动主要内容介绍	对行业发展态势、公司发展战略和上半年业绩情况的说明： 一、行业景气度依然稳健			

2022年是宇信科技成立进入金融科技这个领域的第23年，是公司在A股上市的第五个年头，也是我们社会各界一起抗击新冠疫情的第三年。新冠病毒的不断变异给大家的工作和生活带来了巨大的挑战，也为我们实现公司经营目标带来了困难，但是我们看到经济数字化转型的趋势没有改变，这一趋势甚至由于疫情得到了加速，银行业进入业务与技术、场景与服务深度融合阶段。银行等金融机构通过技术创新与数字化能力建设进而支撑业务创新转型成为主流，银行在数字化基础设施的投入、数字化业务发展、数字化渠道建设等方面的投入力度明显提升。

从宏观上，相关政策发布也鼓励和支持金融科技发展。在行业数据上，根据IDC的报告，2021年中国银行业IT投资规模达到1,557.1亿元，预计在2025年将达到2,252.4亿元，复合年均增长率约为9.27%。2021年中国银行业IT解决方案市场的整体规模达到589.3亿元，预测到2026年，中国银行业IT解决方案市场规模将达到1312.9亿元，复合年均增长率约为22.17%。

从我们长期合作的金融机构客户预算来看，客户的IT投入也依然保持年10-15%的增速，在技术场景领域，越来越多的投在基础设施云化、数据能力建设、核心系统升级、分布式架构转型等方面。疫情在一线城市的爆发和蔓延使得银行在预算执行和招标流程中有不同程度的延迟，但是银行客户对IT的投入金额以及投入的规划并没有改变，这也使得我们对公司未来的发展充满信心。

今年上半年公司三大业务线持续发力，实现收入同比增长18.56%，达到16.02亿元。公司软件开发及服务业务呈稳步增长态势，上半年软件开发业务收入实现12.75亿元，较上年同期增长20.07%；创新运营业务在业务拓展和项目上线时间上受到疫情影响，但在已有客户业务上持续稳定运营，收入实现0.72亿元，较上年同期增长14.00%，在疫情逐步得到控制后，公司积极推进市场拓展，陆续签订新的合作客户，为创新运营业务后续增长奠定了良好基础；系统集成在疫情缓解后的6月实现了项目

进度的加速，使得上半年同比增长12.77%，实现收入2.55亿元。公司截止到2022年上半年累积软件业务在手订单同比增长15%，金额约26.5亿。

二、公司主动管理和选择客户和项目，以应对行业细分变化

在行业整体稳定发展的态势下，我们也看到不同的客户之间的差异性加大。一方面是大型银行的资产规模越来越大，他们的业务经营策略，他们在科技和产品的使用能力，在新技术行业落地中均起到了示范效应，也带领了行业的发展；中小银行的发展呈现不同态势，头部城商行和农信银行借鉴大行的业务理念和科技建设思路，深耕本地客户实现资产规模的增加，另一些能力稍微欠缺的银行他们除了需要科技赋能外，更需要业务赋能才能实现稳定和增长。

在客户本身分化的变革阶段，宇信科技一直秉承务实经营的理念，希望通过技术、产品和业务创新为不同的客户服务。我们对客户主动建立评级系统，主动选择优质的客户和项目，通过投入人力、物力和资源来实现公司可持续的长期发展，这也带来公司客户结构稳定和均衡的成果。

2022年上半年，公司的软件业务分客户来看，国有大型商业银行和股份制银行，收入占比约45%，增长稳定；在中小银行上，收入较去年同期增长21.58%，收入占比约37.23%；在非银金融机构上，公司进一步发力，将在银行体系积累和沉淀的软件产品进行全面输出，报告期内收入同比增长129.2%，收入占比12.27%。

在过去二十多年的发展中，宇信一直秉承主动选择客户和主动管理项目的战略思路进行业务发展，基于这样的经营理念，我们在收入利润同频高质量发展上做的比较突出，在行业里公司的人均创收、人均创利、销售费用率和管理费用率都保持领先水平。

三、公司积极发展创新和海外业务实现高质量增长

伴随宏观政策的推进、数字化发展战略在金融行业的不断深入，金融科技的发展越来越强调金融业务与科技的深度融合，公司从客户的业务发展需求出发，结合自身在行业内深耕多年的各项能力和资源优势，与客户联合经营、共赢互利的合作模式，得到越来越多的金融机构客户的认可。同时，在行业监管政策持续完善的背景下，公司始终以满足监管要求为前提，不断开拓运营业务的新场景，使得数字零售业务的发展更具商业可持续性。报告期内，公司创新运营业务新增国内银行客户11家。

2022年上半年，公司在海外市场也迎来了新的发展。公司加快推进新加坡、印尼、柬埔寨、马来西亚四国的市场拓展，加大重点市场的机会挖掘和布局，深挖现有海外客户新增业务需求，公司的网点转型产品、渠道产品、数据产品、DevOps产品等众多产品有望今年在海外陆续实现落地。

上半年，公司承建的印尼本土最大财团之一的数字银行项目，经过多轮业务验证和监管机构现场验收测试，于2022年5月正式对外发布，发布仅20天，该项目会员规模突破了200万，数字钱包账户突破100万户，公司数字银行全域系统产品和国际化团队表现亮眼。该运营项目成功上线，标志着公司在数字银行市场有了完整的数字银行全域成功案例。未来，公司将以印尼两个成功案例为基础，在海外金融业数字化转型浪潮下，继续与合作方深化合作，积极开拓传统银行数字化转型，以及新型数字银行服务市场，打造数字银行科技服务品牌。

四、公司持续加大研发投入和战略投资布局

作为行业龙头企业，公司自成立起即重视自主研发和技术创新，报告期内公司继续保持稳定的研发投入，2022年上半年公司研发投入2.09亿元，较上年同期增长16.45%。截止2022年6月30日，公司软件著作权和专利数累积近700件。2022年上半年，公司战略投资国内核心系统领先厂

商大连同方软银。对同方软银的投资，在产品上，将实现宇信科技原有的平台和产品能力上叠加同方软银核心业务系统的产品联合，双方优势互补，有助于在银行核心业务系统市场共同发力；在技术层面，也将帮助和支持公司提升分布式核心系统建设能力，对于分布式核心的改造、服务和运维等方面提前进行了技术和能力布局。这一战略布局还为公司拓展海外市场特别是数字核心系统、虚拟银行核心系统等项目机会打下了基础。

我们将继续秉承高质量发展的思路，不断强化公司的核心能力，在金融业深化持续数字化转型的背景下进一步加强公司的产品能力、技术能力、业务能力和经营管理能力，以可持续、高质量的经营业绩回报各位投资者。

本次交流活动相关问答：

1、公司在上半年，尤其是在二季度，多地疫情频发的情况下，依然能保持一个相对亮眼的业绩。上半年在手订单增长了15%，存货增长了35%，那么这一部分的在手订单有哪些转化的预期？

答：根据公司的常规情况，像今年签下的在手订单一般会在12~18个月转化成公司的收入，所以我们今年新签的在手订单可能更多会在明年或者后年会体现在公司收入里。

存货层面，可能会更直接的体现在今年下半年以及明年的报表里，更多体现在转化到公司收入里，所以，这也是公司对今年收入增长比较有信心的一个来源和支撑。

2、今年下半年以及明年的行业需求，包括公司经营亮点上，有哪些方面，请领导分享一下，谢谢。

答：今年下半年的工作重点，一方面是希望尽快从疫情的影响中恢复过来，同时抓住一些业务机会。下半年预计除了各地的疫情影响之外，还有像部分城市限电的情况，也给公司的经营带来了一定的影响。当然公司也会积极应对疫情带来的影响，启动一些预案，减弱其他情况的影响。根据目前存货和应收账款的情况，下半年整体的经营情况应该还是

会比上半年有一个明显的改善。目前整体需求来看，虽然个别银行可能会因为一些原因更加谨慎投入，但从整体来看，公司整体发展比较稳健，这也能从半年报的业绩和订单增长中体现。

公司的重点还是在创新运营业务和海外市场的拓展。

从中长期发展来看，一个增长点创新运营业务，虽然上半年创新运营业务收入增长只有14%，主要是疫情造成的。创新业务最大的一个客户天津银行，本来是预计二季度完成续签，上一期的合同是三月底到期，所以也直接影响了二季度的收入确认数据。但实际上相关业务合作还在继续推进，目前相关合同的谈判已经完成，所以预计在三季度这个合同应该能够签回来。如果把天津银行这个合同在二季度收入也能够包括在半年报数据的话，实际创新业务的收入增长仍然是在30%左右。

除了成熟客户的收入增长外，一个比较好的趋势是更多新业务的布局，包括像普惠金融业务，营销类的业务；从签约角度来说比较顺利，但实际的业务推进还是因为疫情的影响，推进的进度并没有预期的顺利。但是基于目前正在推进业务的情况来看，还是比较有信心。另外，海外的数字银行运营在5月份上线，也会给我们带来一些额外的收入贡献。

未来，除了传统的业务继续保持在行业领先地位，创新运营业务和海外市场拓展也会对整体的业绩贡献会越来越明显，从而也能带来业绩质量进一步的改进。

3、公司的各项经营指标也都在非常稳健的发展。我们也看到上半年公司的管理效率也有进一步提升，去年行业里人员增长、人员成本上升也是比较普遍的现象。那么今年下半年，包括明年，公司在人员以及人员相关的这些成本费用上，有什么样一个预期呢？

答：其实公司一直在做人员的梳理和优化，今年加大这方面的力度。目前来看，人员成本的增长也在可控范围内。今年的人工成本比去年还会有进一步的提升，这是一个正常的现象。同时公司在调整客户、优化项目、优化整个交付方式。因此后续会专注提升公司的人均收入和人均利润。提高公司整体经营价值。

4、看到整个行业趋势，就整个上半年的话，大中型银行的增速相对

来说是比较慢一些，中小型银行这边的增速相对来说快一些，想请教一下，这个是一个目前的行业整体趋势吗？大中型银行的IT投入增速放缓，行业增长的驱动力逐渐转变到中小型银行吗？还是说是上半年大中型银行因为项目比较大，整个交付的周期长，受疫情影响多一些？

答：应该是第二种情况。大中型银行其实是在继续在加大在整个IT和金融科技和数字化转型方面的投入的，并没有减少。

但是与公司关联度比较大的建设银行和建信金科，也是公司最大的客户和最大的合作伙伴，因为上半年建设银行和建信金科做了一些体制和管理的调整，所以公司相关的收入无法得到及时确认。公司在大型银行方面的收入的增长受到了一定的影响，但是这一部分影响在下半年可能会有所改变和调整。

5、一直也比较关注海外业务的布局，今年咱们上半年，印尼的数字银行项目其实都已经上线了。未来基于运营的两个比较成熟的标杆系统，未来有没有一些这个拓展的规划。还有就是海外业务这块的毛利和人效是怎么样的，对于海外业务这块的一个增长的预期，大概是什么样的？

答：公司在印尼两个项目今年上半年都上线了，预计今年下半年开始也会有一些收入的贡献。过去两年跟客户的合作比较顺利，相对做的比较成功，客户也比较满意。因为也是创新运营业务，收入是跟银行本身的业务规模直接相关的，后续在这个业务的拓展上也会进一步投入，帮助客户把业务做得更好，从而提升收入的贡献模式。另外一方面我们也希望能够把在印尼的这两个成功的项目复制到其他客户。按照现在的规划，今年下半年在印尼的数字银行业务进一步往前推进的相对比较成熟稳定之后，可能会寻找市场上的一些客户机会，希望继续在数字银行运营方面能够有进一步建树。

6、公司的四条主要的产品线，后续会重点发力的是哪些？有没有一些新的机会？

答：今年数据产品预计可能比较稳步的增长，而且数据产品会从数据平台，逐渐转入到一些可能的数据应用和提升数据价值的阶段。未来两三年的市场的需求依然旺盛。

信贷业务实际上是最为旺盛的一个需求。信贷业务现在都受到各个银行的高度的重视，大家也都愿意投入，无论是在业务上、在技术上，还是在产品上，都面临着非常大的转变，和一个提升的阶段。在这个阶段的话，如果项目做不到预期的效果，可能会对公司的收入和信誉产生一定影响。所以上半年我们也主动的放弃了一些项目，我们希望把产品做得更好，把整个实施能力做得更好。第三个方面，监管业务上半年比较正常。今年渠道业务也做的比较好，上半年公司也取得了一些重要项目的一些进展和奖励。无论是在国内和还是在海外市场，整个渠道业务，包括后期的整个围绕渠道业务的营销业务，未来都可能有较好的发展。

7、比较关注公司信创业务，是否可以介绍一下，您感受到的目前信创在金融行业的推进的力度和情况怎么样？公司整个的这个产品线看起来目前的这个成熟度怎么样？

答：金融信创还是按照金融行业的节奏在正常推进发展。

公司在信创业务方面也更加重视，公司的战略合作部，专门来管控整个信创相关的工作，同时也加强了对公司业务部门和销售部门的考核的力度，希望大家尽快把业务融入到整个金融信创的这个过程当中，很多主要的产品线也都在做适配。在生态合作伙伴布局上，报告期内公司伙伴数量从去年同期20余家提升到近百家，全面覆盖信创能力的所有产品线，从底层芯片服务器、到数据库、中间件、操作系统，以及云平台、隐私计算等各个技术和产品线。在生态适配、解决方案和技术赋能层面，公司全系产品全面扩大和信创领域国内厂商的适配工作，已经取得203家的适配证书，包括公司四大产品线和DevOps平台。在典型案例成果上，公司的监管报送产品与业界头部信创基础软、硬件厂商形成了全栈信创的联合解决方案，实现了政策性银行典型客户场景项目落地，该项目得到业务和技术监管单位相关领导的高度认可。

在人员赋能建设上，报告期内，公司全面开展相关技术人员在信创能力架构上的培养，和多家信创厂商完成技术认证赋能，实现了丰富的信创人才储备，为公司业务伴随金融信创的全面深化发展和落地打下了坚实的人才基础。

公司通过信创示范案例的参与和建设，全面积累和提炼了信创架构和产品的咨询服务能力，将为更多银行的信创顶层设计带来长远价值；通过信创全栈云建设相关项目的实施和交付，公司积累了行业独一份的金融云信创服务能力，这为公司在基于信创云架构下的后续市场发展中带来领先优势；通过四大软件产品在全栈信创环境中的成功案例，标志着在金融信创全面发展的大环境下，公司的相关产品已全面具备在信创环境中的上线、运行以及进而实现金融科技赋能的能力。

8、如何看待未来行业的竞争情况？公司的定位和未来的竞争策略是怎么样？

答：就行业来讲，第一，行业集中度很可能会进一步的提升，因为现在很多的客户，无论是大型客户还是中小型客户，对合作伙伴的要求越来越高，大型客户要求整体规模、品牌安全度、可持续经营能力、服务能力、综合的性价比等等。

中小型客户的话，除了原来的整个受托式的开发和服务之外，现在更多的要求是怎么样能够解决他们的业务问题，来解决他们的整个这个业务和技术和运营的结合问题，给他们带来更多的价值，选择能够帮助他们走出困境的合作伙伴。所以现在银行方对供应商选择要求越来越高，越来越综合，竞争越来越激烈，未来会产生几家比较大的、比较更有价值，更有规模更有效率的公司。

9、希望领导展开介绍一下，公司和同方软银的具体合作情况，以及同方软银在核心系统领域的市场地位和产品竞争力？未来公司在核心系统领域的战略定位是什么？

答：同方软银是一家有着非常长的历史、专注在产品研发和核心业务实施上的一家公司，目前在核心业务系统细分领域排名业界第三名，同方软银有非常好的产品，有非常好的架构和技术，但是由于规模的原因以及市场竞争力的原因，在这个市场竞争当中，优势不太凸显。

但是跟宇信科技合作以后，尤其宇信科技战略入股以后，双方在产品和业务上非常互补，对市场开拓和业务上有很大的加持，对品牌的提升也很有帮助。也相互补充了业务和产品的一些短板。这样的合作是比

	<p>较容易达到1+1>2的相互赋能的作用。在双方的业务协同性上，也有比较好的支撑。</p> <p>此外，和同方软银的合作，还为公司拓展海外市场特别是数字核心系统、虚拟银行核心系统等项目机会打下了基础。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年8月28日