

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：2022-013

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他			
参与单位名称及人员姓名	机构名称	参与人姓名	机构名称	参与人姓名
	诺安基金	左少逸	天风证券	王祺深
	和谐汇一	章溢漫	天弘基金	杜昊
	国联证券	黄楷	天弘基金	谷琦彬
	龙马资本	李侃	国新投资	胡梦真
	华安资产	李阳	江信基金	王伟
	中信建投	甘洋科	中信建投	原睿博
	金石金控	刘勇	泰康资产	段中喆
	瑞银证券	李玉华	泉石基金	李振飞
	瑞银证券	曹海峰	兴合基金	侯吉冉
	瑞银证券	张维璇		
时间	2022年9月27日 10:30-11:30 2022年9月27日 15:30-16:30 2022年9月28日 10:00-11:00 2022年9月28日 14:30-15:30			
地点及形式	北京；现场会议			
上市公司接待人员姓名	证券事务总监周帆女士			
投资者关系活动主要内容介绍	关于公司情况的介绍：  宇信科技二十三年的发展历程见证了中国银行业信息化的发展，从数据大集中，到网上银行，手机银行再到开放银行、智慧银行，宇信科技是参与者、推动者也是受益者。			

1.1999-2006年，第一个阶段公司以服务为主，当时行业背景是，各银行开始从省级数据中心升级为国家级数据大集中，系统需要改造；各种类型银行相继成立，商业银行引入竞争机制实行银行间的业务交叉。为了在竞争中获得先机，各银行纷纷加大了IT的投入。

2.2007-2017年，公司进入产品+服务的发展第二个阶段，从服务形成产品，以产品推动服务，服务造就发展，公司通过整合，完善了产品线，扩充了客户，形成了立体化的客户格局和多产品线布局。

3.2018年至今，公司开拓了运营业务，商业模式形成了产品+服务+运营，创新业务成为公司进一步拓宽发展通道的引擎之一。公司大力发展创新业务，提升业务能力，形成技术+业务+运营一体化，积极开拓东南亚市场，拓展海外业务。在生态合作上与各类型底座厂商和生态厂商建立合作伙伴生态圈。

过去几年，中国金融行业经历了持续的信息化与数字化转型，国家政策也鼓励科技与金融的融合。根据赛迪顾问《2022中国银行业IT解决方案市场预测分析报告》，影响IT解决方案市场的驱动因素主要有以下几点：

#### 1、加快数字化转型，推动银行IT解决方案市场旺盛增长

银行数字化转型加速，IT架构转型加快，这将推动银行业IT解决方案市场需求的进一步增长，成为未来几年银行IT解决方案市场增长的主要推动力。

#### 2、自主创新步伐加快，推动银行IT解决方案进一步升级

目前，中国银行业在自主创新领域有序推进，正在从边缘（办公管理系统）向核心领域（核心业务系统）有序展开，金融创新试点持续扩容。未来三到五年，自主创新领域将步入加速推进期，中国银行业将围绕自主创新为重点，全面展开从IT架构到应用解决方案的转型与升级，

这将为中国银行业 IT 解决方案市场的持续增长注入新动力，银行 IT 解决方案将围绕自主创新持续展开新一轮的升级与重构。

### 3、银行加大金融科技投入，为创新提供保障

加大金融科技的投入保障了金融科技创新的不断深入，也支持了银行 IT 解决方案的不断创新。

### 4、金融科技不断技术迭代，推动银行IT解决方案走向智能化

新技术在加速推动银行数字化转型的同时，也不断推动银行IT解决方案的升级换代，智能化是银行IT解决方案的重要发展方向。

### 5、严监管持续，合规需求不断增加

中国的金融监管将从原有的关注合规、关注机构、关注以资本为核心的风险监管，逐步过度到对于技术的监管，即运用技术提高监管的有效性。银行 IT 解决方案将会围绕监管要求进行不断地升级。

### 6、强调金融安全与稳定，防范系统性风险

从银行 IT 解决方案角度看，信用风险是目前中国银行业所面临的最主要的风险，而在信用风险之中最主要的就是贷款风险。近年来，随着宏观经济下行压力有所加大，加之新冠疫情的冲击，中国银行业整体资产质量有所下降，行业积聚了一定信用风险。因此，未来五年将加强风险管控，相应的 IT 解决方案市场需求将会稳健增长。

## 本次交流活动相关问答：

### 1、请问公司的收入结构、经营战略是怎么样的？

**回复：**公司在经营上围绕均衡客户结构和四大产品线进行布局，主动选择客户和项目，把资源和能力服务在高质量增长的项目和客户上，公司希望能够保持高质量的发展，提升在行业里的长期竞争力和战斗力，我们也认为行业将逐步呈现集中度提升，在这个长期过程中，经营质量高的公司会有更长久和可持续的战斗力的。

在公司收入中，国有大行贡献的收入约 30%，股份制银行贡献约 30%，中小银行中，主要是城商行和省级农信贡献收入约 30%，剩下的 10%左右来自非银金融机构。公司立体化的客户服务能力和多产品能力能够垂直覆盖各类不同的客户，同时也帮助公司在服务客户的同时能全面提升能力和对不同银行的经营理解。这些理解也进一步反哺公司在产品开发上，在运维服务上的拓展，也成为了创新运营业务的基石。创新运营业务是公司未来发力的重要战略点，创新运营业务是一种构建在云化技术之上的技术和业务赋能，是给中小银行提供端到端整体解决方案的服务能力，这种服务能力本质是帮助银行业务提升。

公司在国内银行客户积累的产品和服务能力，是公司出海的基石，海外市场未来也是快速发力的市场，在公司出海三年已经积累了客户案例和服务口碑，公司将秉承多产品线优势在客户中深挖需求，实现业务的增长和高质量发展。

## 2、请问海外业务进展如何？

**回复：**公司自 2019 年底出海，目前已经在东南亚四个国家有了业务，在海外市场陆续落地的业务包括网点转型产品、渠道产品、数据产品、DevOps 产品等。

在软件业务落地的同时，公司的创新运营业务也在海外市场落地，今年上半年，公司在印尼两个项目都已经上线，2022 年 5 月正式发布的印尼本土最大财团之一的数字银行项目，发布仅用 20 天，会员规模突破了 200 万人，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领域成功案例。目前，公司以印尼两个成功案例为基础，深化与合作伙伴合作，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，进一步拓展公司在现有客户的业务布局和规模。

在印尼运营业务的成功发布后，公司也在积极探索其他东南亚国家的类似运营业务，这样的合作模式更将进一步发挥公司集中交付，整体运营，以业务为导向的整体架构等综合优点，基于海外市场原有的付费

习惯，进一步提升公司的整体经营质量。

公司也与同方软银携手，共同发力海外尤其是东南亚市场，拓展数字核心系统、虚拟银行核心系统等业务机会。

### **3、请问公司认为未来行业的竞争情况将如何？**

**回复：**就行业来讲，行业集中度很可能会进一步的提升，因为现在很多客户，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，大型客户对整体规模、品牌安全度、可持续经营能力、服务能力、综合的性价比等方面的要求都比较高。中小型客户的话，除了原来整个受托式的开发和服务之外，现在更多的要求是能够解决他们的业务问题、来解决整个业务和技术 and 运营的结合问题，以及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。所以现在银行对供应商选择要求越来越高，越来越综合，竞争也越来越激烈，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。

### **4、公司和同方软银的具体合作进展情况怎么样？**

**回复：**同方软银是有近二十年的发展历史、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产品有优势，同方软银有非常好的产品，有非常好的架构和技术，但是由于规模和市场竞争力的原因，在市场竞争中，优势不太凸显。但是跟宇信科技合作以后，尤其在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，也帮助彼此获得了以前没有触达的客户和市场，双方相互在业务和产品上补充，这样的合作比较容易达到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。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。

**5、请问目前金融行业信息技术应用创新的推进力度和进展情况，公司业务将受到什么样的影响？**

**回复：**金融行业信息技术应用创新按照金融行业的节奏在推进发展。各类型银行根据自己的业务特点进行不同层面的落地和实施。由于金融行业业务连续性的要求，这会是一个长期且持续的工作。一方面是由于

	<p>本身银行的系统复杂和庞杂，另一方面是信息技术应用创新落地对银行方自身的科技能力要求也很高。</p> <p>公司深度参与了某股份制银行、某金融机构等多客户的一系列信创示范项目，在各个体系层次上都有相关的案例，在项目实施合作中，积累了从产品适配、解决方案、技术赋能到分布式运维等多层面的领先经验，并形成了相关的解决方案。这些经验和解决方案也会使得公司在服务其他银行客户时更有优势，且能够更好的发挥公司的价值。</p> <p>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，能够为更多银行客户的信创顶层设计带来长远价值；通过信创全栈云建设项目的实施和交付，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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年9月29日