

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：2022-014

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	参会者姓名	机构名称	参会者姓名
	嘉实基金	刘晔	嘉实基金	田林矗
	中邮人寿保险	朱战宇	国元证券	耿军军
	中信建投证券	甘洋科	兴业证券	杨本鸿
	中信证券	陈杰	兴业证券	蒋佳霖
	中信证券	李康桥	兴业证券	刘跃
	中信证券	刘雯蜀	瑞银证券	陈雯
	中泰证券	蒋丹	瑞银证券	李玉华
	中泰证券	闻学臣	瑞银证券	张维璇
	中泰证券	刘一哲	金元证券	杨宜霏
	中金公司	陈星宇	华鑫证券	任春阳
	中金公司	魏鹤霏	华西证券	李婉云
	天风证券	李璞玉	华泰证券	林海亮
	中科沃土基金	徐伟	华融证券	庞立永
	建信基金	许杰	华创证券	秦思雨
	中航证券	王炜	摩根士丹利	刘洋
	中航证券	李常	摩根士丹利	林陈悦亚
	云杉投资	李晟	富荣基金	郭梁良
	浙商证券	安子超	东吴证券	郝彪
	浙商证券	田杰华	东方证券	周天恩
	韶夏投资	潘焕	东方证券	江宗泽
	旌安投资	孔凡熔	东方证券	张颖
	招商证券	周翔宇	东北证券	肖思琦
	招商证券	孟林	东北证券	黄净
	招商信诺资管	林威宇	德邦证券	王晨
	长江证券	肖知雨	德邦证券	赵伟博
	长城证券	黄俊峰	德邦基金	吴东昊
	长城财富保险资管	杨海达	大和证券	齐晓亮
	英大保险资管	李海	大和证券	江泳
	兴合基金	侯吉冉	海通证券	洪琳

	信数科技	徐进	海通证券	杨林
	新华基金	王浩	国泰君安证券	楼剑雄
	溪牛投资	王法	国泰君安证券	李博伦
	西南证券	罗紫莹	国泰君安证券	黄行辉
	天堂硅谷资管	刘俊杰	安信证券	马诗文
	太平洋证券	陈小珊	安信证券	钱宇轩
	顺鑫控股	刘派	安信证券	夏瀛韬
	唯德投资	王晓冬	广发证券	庞倩倩
	微宏长期资管	丁亚清	光大证券	颜燕妮
	达晨财智创业投资	胡星	国联证券	黄楷
	固禾私募证券基金	孙明芳	国金证券	王倩雯
	上海中域投资	袁鹏涛	上海乘安资管	唐海鹰
	上海中汇金凯资管	张小嘎	山高国际资管	郑涛
	上海证券	胡纯青	厦门益亨投资	丘欣远
	上海申银万国证券	蒲梦洁	群益证券投资信托	洪玉婷
	上海筌笠资管	郑峰	平安证券	李峰
	上海勤辰私募基金	钱玥	平安养老保险	邵进明
	上海金攀投资	曹剑飞	明亚基金	陈思雯
	上海宏流资管	金昭辉	乐赆资本	马腾
	上海和谐汇一资管	章溢漫	轻盐创业投资	龙彦艳
	东方证券资管	郑童仁	杭州冲和投资	沈琪
	海南进化论私募基金	黄继康	中原证券	唐月
	国投聚力投资	夏境宏	中再资管	姜通晓
	国华人寿保险	赵翔	安联环球投资	Marco Allianz
	观富（北京）资管	张文倩	RWC Partners	陈焕龙
	承珞（上海）投资	马行川	德睿恒丰资管	江昕
	北京诚盛投资	许炜	尚近投资	赵俊
	保银资管	张焯	泓德基金	王克玉
	百年保险资管	冯轶舟	华夏久盈资管	张建宇
	霸菱资管	尹炬锋	工银瑞信基金	田硕鹏
	上海尊为投资	王开荣	海富通基金	刘海啸
	华泰柏瑞基金	陈碧野	丹羿投资	朱亮
	浙江韶夏投资	靖子炀	博时基金	程沅
	中欧瑞博投资	陈明辉		
时间	2022年10月28日15:00-16:30 2022年10月30日14:00-15:10			
地点及形式	北京；电话会议			
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、财务总监戴士平先生 证券事务总监周帆女士			

投资者关系活动
主要内容介绍

关于公司第三季度业务情况的介绍：

在目前机会和挑战并存的大环境下，截至第三季度，公司还是取得了一定的成绩，今年客户在信创方面的投入和推进都有明显加速的趋势。公司在过去多年一直非常重视信创，和多家国产标准化软件、硬件厂商合作，包括我们和华为合作近十年，帮助银行客户在信息系统国产化上做了很多工作。从2015年以来，公司有机会深度参与了某股份制银行的核心系统和数据中心整体信创的试点项目。该项目历时五年多，在这个过程中公司积累了非常多的信创相关能力，以及和信创生态的多家厂商的合作经验。这家客户目前已经成为银行业里信创推进非常领先的案例，过去多年的成功经验和相关实践，也正在被其他银行客户学习和参照。

在信创成为行业大趋势的时点，为了更好帮助客户推进信创进程，公司在去年年底也专门成立了信创工作小组，希望通过投入研发，把过去多年的信创经验进行系统化梳理，更好地为客户提供体系化的信创咨询和解决方案；也正是因为多年积累的经验和能力，公司有序的深度参与了二十多家的金融客户的信创项目，信创相关的收入也有非常好的增长势头。在信创热潮推进的同时，行业也面临着疫情带来的巨大挑战，包括了业务的拓展、合同的签署、收入的确认、成本的控制等，给行业利润方面带来了巨大的压力，宇信科技也不例外。过去两年，公司信创相关的收入增长都在50%左右，相信随着行业信创的深化和加速，也一定会带来较好的业务增长。除了收入增长，在信创业务层面，截至三季度末，公司已经适配信创厂商并取得适配证书261家，三季度整个信创业务也推进非常快。客户数量和项目的数量也还在不断增加。

截至三季度末，公司在收入层面保持了一定的增长，同比增长28.5%。在利润层面，也感受到了一定的压力，公司也在努力克服。其中，软件开发业务，同比增长10.8%，增速有所下降，主要的原因是由于疫情等一些因素，导致一些项目收入确认上有一定延迟，或者是业务节奏上客户方有一定的延迟，这种延迟我们认为可能在后续四季度还是能得到缓解。

第二就是集成业务的销售，就是信创相关的标准硬件和软件的销售和服务，有非常强劲的增长；确实是信创推进带来了业务的发展。第三，创新运营业务的发展，在三季度也重回到一个相对高的增长态势，前三季度同比增长超过40%。

在毛利层面，信创相关的基础软硬件的销售毛利在10%左右，创新运营业务毛利超过80%。软件业务的毛利确实进一步承压，一方面是单季度确认的收入减少，第二是项目的收入确认上有一些延迟或折扣，还有疫情以及各方面造成的影响，使得单季度的软件毛利进一步承压，公司也在积极努力去进一步优化改进，使得整个毛利能够进一步稳定，这也是目前行业的挑战。

在这个软件业务的客户分类构成来看，还是保持了一个比较均衡的客户结构，大行、股份制银行加起来是50%，城商行30%，非银和其他机构20%，非银金融机构增长较多，比如某大型的清算交易中心项目，在今年验收，所以对非银的增长贡献比较大。在其他金融机构里，主要是包括一些外资银行以及海外业务的增长，都会在体现在其他金融机构里面。整个软件业务未来还是会保持比较均衡的客户结构。

三季度的现金流层面，比较明显的扰动因素主要是集成业务，就是信创相关的软硬件的销售。由于集成业务的大幅增大，使得不管是在回款还是在付款方面，都增加了现金流的进出。

在研发投入上，还是保持比较高的投入增长，虽然在人员上有成本压力，以及利润短期的挑战，但是公司在技术产品和平台以及工具上还是持续投入。在管理和销售费用率上，因为随着收入规模的增加，管理效率进一步提升，这两个费用率是在进一步下降的。未来这两个指标还是会持续优化。

软件的在手订单和签约情况方面，前三季度软件的存货是13.5亿元，较去年同期增长30%，也为后续收入确认打下了比较坚实的基础。同比

去年和前年的增速，其实软件存货的增速相对稳定。截止三季度末，单季度新签软件订单是6.9个亿，预计在第四季度在手订单的同比增长应该还会比三季度有提升。

最后就是人员情况，今年三季度末，同比去年整体人员增速是9.38%，技术人员增速是9.68%，超过整个员工的增速。技术人员的增长，也为公司软件业务和其他业务的发展提供了支撑。所以对于公司的稳健发展，我们还是保有乐观以及持续积极努力的态度和看法。

本次交流活动相关问答：

1: 看到公司三季度的毛利率也是有一定的下滑，能不能详细的讲一下大概的原因，然后大概什么时候会有一个回回升，谢谢。

回复：毛利率下降的主要原因还是因为疫情的影响，三季度在很多城市的疫情依然还是有非常大的影响，对整个业务影响，包括项目运营的影响还是比较大，所以也使得三季度的毛利率进一步有承压。也希望疫情得到缓解。如果疫情情况得到好转的话，还是能够持续的去改善。

2、公司软件开发业务的四大产品都是有不错的进展，是否方便拆分一下？也想了解一下公司认为在明年哪一块产品线会比较有市场，景气度会比较高，然后公司会重点推进？

回复：其实软件的四大产品今年都进展比较正常，像数据产品线和信贷产品线，都有取得比较大的项目。渠道产品线今年增速比较快，从新的订单落地上来看，整个银行在零售业务的发力以及零售新一代的系统建设上面，呈现比较好的增长趋势，零售业务的发展将会是推动银行差异化发展的重要组成部分，也能帮助银行提升资产规模和经营质量。监管产品线，功能性比较强，随着强监管趋势的发展也有不错的成长。整体来讲，四大产品线还是一个相对比较正常的经营状态。要补充一下的是我们今年上半年战略投资的大连同方软银，在信创背景下的核心的换代，其实也有一些外资行，还有包括国外市场里面都有核心系统项目

的斩获或落地。所以整体来看，公司软件四大产品加大连同方软银，在未来的发展依然还是有比较好的机会和空间。

3、看到公司在金融信创取得很多的项目，所以想请问一下公司在的优势主要是什么？

回复：公司在金融信创方面的优势主要是相关业务开展确实非常早，可能在2015年在整个金融行业去IOE的时候，公司就跟合作多年的特别具有技术或者是业务领先优势的客户一起开始去探索和布局。经过多年的合作，一方面在实施金融信创的开拓性项目和示范性项目里面，有很多深度参与案例，积累了行业领先的能力。第二就是在深度参与过程当中，每年的业务规模逐渐变大，提升得也很快，也沉淀出了解决方案。所以在这个过程当中，随着客户的发展，公司积累了能力，也提升了收入规模，特别是信创相关的收入规模增长也很快。第三是在银行IT细分赛道里面，深耕多年并且具有客户结构比较均衡的优势，也使得我们能够服务各种类型的银行客户并输出各种产品、解决方案和运维服务。信创是一个系统化的工程，需要跟整个生态的各个底层和底座都去互动。所以公司也利用在各条产品线的优势去输出全方位的解决方案，也跟行业里面的很多生态伙伴签订了长期的战略合作协议，同时也积极参与监管机构以及政府机构，包括中国人民银行的信创实验室。

4、请问客户结构中大型商业银行收入下滑的主要原因是什么？以及目前在手订单同比增长了2%，今年三季度行方订单释放情况如何？需求端是否从二季度恢复过来？

回复：其实不同类型客户的季节性差异还是比较大的。虽然从第三季度的数据来看，大型商业银行增长率没有那么好，但如果看实际订单情况的话，其实并没有太大的差异。大型商业银行也是有它自身的一个季节性，目前看整体业务情况的话，到了年底整体的比例跟去年相比，不会有太明显的变化。

5、从客户需求这个角度来讲的话，信创现在是处于一个什么样的阶

段？就银行整个的现状现在是在早期还是已经发展到中间阶段，还是说快进入到尾声，它大体上是一个所处的阶段和节奏是怎么来看待的？

回复：关于信创的阶段，其实每个银行都不一样。像前面一开始提到的那家客户，他们可能今年预计在信创方面的投入可能会占整体IT投入占比超过50%，甚至会更高。按照这个情况来看的话，那可能是在行业里面，从占比角度来说肯定是非常高的，但从另外从系统本身来说的话，因为这家银行已经把整个的核心体系跟数据中心完全迁移到基于X86服务器平台，所以基本已经实现了信创进程。从系统层面来说的话，他们也是在业内处于非常领先的一个位置。当然这只是个案。

对于其他股份制银行来说，进度会略慢一些，但是从整体来说，股份制银行在信创推进进程上还是比较靠前的，当然也跟自身的发展阶段有关系。所以从过去两年国有大型商业银行的话，也能看到加速的趋势。而对于城商行和农信社的话，可能是还处于整体信创周期相对比较早的阶段，还在寻找一个合适的方案，去完成相关要求。

6、银行IT就整个市场格局来说比较分散，也看到在信创方面，其实公司是做了很早的一些技术储备，包括也做了很多案例积累，在未来借助整个信创的过程，请问您觉得可能会在行业格局这一块带来一些新的变化吗？比如说，会不会有些玩家可能就慢慢被淘汰了，或者说整个行业的集中度相比之前可能会有一个往上提升的过程？

回复：我觉得还是会带来不少的变化，就行业本身的格局，其实也是在发生比较大的变化。大家如果有兴趣去回过头对比去看，10年以前或者5年以前跟现在IDC的报告的话，其实已经发生了很大的变化，确实反映了行业里面，即使在头部，如果没有抓住行业的变迁趋势和机会最后还是掉队这个事实。对于小的企业来说，可能面临双重挑战，一方面是银行对供应商的管理要求越来越严格，门槛越来越高，这就使得小企业本身就会失去一些机会。另一方面在新的业务机会来临的时候，其实都是需要长期的投入和积累才有可能获得后续的成果。对于相对实力较弱的企业来说，可能并不一定能够有能力或者意愿去做相关长期投

入。那等到新机会的势头起来，很可能是完全没有份额，也会被时代淘汰。

7、三季度在金融信创或者说信创相关硬件的大幅度提升能否反映为金融信创持续推进的一个加速这个有一个延续性？

回复：我们确实是感受到了金融信创的加速，特别是在基础软硬件销售的收入的需求和商机上面。根据公司内部的统计，今年到现在基础软硬件的销售商机大概是有将近100个商机，所以确实是感受到了行业在金融信创的推进的进一步加速。在软件的实施上需要时间，也需要能力，需要资源，可能不一定那么快的就反映在财务的指标上，但从商机层面以及客户的需求层面，包括客户需要的方案建设和前期的整个需求都有提速。

8、想请教一下今年这个行业的人力成本，因为去年我们都知道有一些高增的压力，今年能不能看到一些明显的变化，比如说这个人力成本压力大幅缓解，然后比如说展望未来一两年的话，这种比如说人均成本，还有人数的控制是能不能可持续的？

回复：今年确实同比去年在人力的成本是有缓解的。去年整个人均成本大概是增长15~17%。今年从前三季度来看，人均成本可能增长10%不到。未来当然是希望整个人均的成本不会像去年那么剧烈的提升。在人员管理以及项目管理和内部人员的盘点上，也花更多力气去提升。然后在内部特别是解决方案这样的产品上面，去提升内部的产品研发，使得我们在交付的效率更高，也能够让毛利能够去不断改善。所以不管是对内管理，还是应对行业趋势上面，我们也在积极应对以及去改善，使得公司整个经营也更加稳健。

9、想请教一个细节上的问题，就是刚才说到这个集成这块的毛利率大概有 10%，较以前好像有提高了一些。为什么在信创的过程中，这个系统集成的毛利率可以提高？

回复：其实过去三年的系统集成业务的毛利率都是 10%左右波动，

	<p>基本上也是过去几年的一个态势。今年集成业务的毛利率稍微好一点，主要还是公司对于项目和客户的选择和优化，对于信创基础硬件的销售，更多是围绕后续可以持续有软件业务的这类集成业务，后续可以去拓展和延续，这样使得整个业务以及软硬件销售保持延续性，同时项目的可追溯性也能得到提升；这也是基于公司对业务的战略定位的成果。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年10月30日