

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：2023-002

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
	中泰证券	蒋丹	嘉实基金	刘晔
	西南证券	罗紫莹	睿远基金	钟明
	华创证券	王云龙	达晨财智创投	胡星
	中金公司	魏鹤霏	鹏扬基金	黄旭
	中金公司	李虎	摩根士丹利亚洲	林陳悦亞
	国金证券	王倩雯	摩根士丹利亚洲	劉洋
	东北证券	肖思琦	中邮人寿保险	朱战宇
	中金公司	周文菁	摩根士丹利亚洲	程若愚
	国金证券	赵彤	华商基金	金曦
	国元证券	耿军军	华泰证券	郭雅丽
	天风证券	李璞玉	长城证券	黄俊峰
	汇泉基金	陈苏	首创证券	傅梦欣
	上海证券	滕文飞	东莞证券	钟革敏
	招商证券	刘玉萍	兴证集团	杨本鸿
	德邦证券	王晨	华西证券	马行川
	国元证券	王朗	安信证券	范洪群
	上海鼎赣投资	李宥辉	太平洋证券	程漫漫
	万联证券	夏清莹	海通证券	桂川平
	深圳丞毅投资	胡亚男	郑州智子投资	李莹莹
	深圳悟空投资	李斯诚	上海人寿保险	刘俊
	和谐汇一资管	章溢漫	招商信诺资管	林威宇
	国泰君安证券资管	范明	信泰人寿保险	刘跃
	磐厚动量资本	于昀田	双安资产	王斌
	上海嘉世私募基金	李其东	盛曦投资	许杰
	淡水泉投资	任宇	中意资管	臧怡
	英大保险资产	王京乐	浙江韶夏投资	吴登演
	上海谦心投资	陈志鹏	四川国经资本	任为
	上海中汇金投资	张小嘎	甬兴证券资产	徐晓浩
	上海从容投资	吴东昊	东方证券资产	郑童仁

	兴业基金	高圣	上海沛金资产	刘光华
	中国人保资产	吴若宗	深圳市明达资产	李涛
	恒生投资	龐磊	北京华软新动力 私募基金	曹棋
	进化论私募基金	齐斌	信达证券	姜愆非
	西部证券	邢开允	亚太财产保险	张镭
	国泰证券投资信托	郑宗傑	上海七曜投资	姚博瀚
	溪牛投资	王法	建信保险资产	杨晨
	泉果基金	王苏欣	浙商证券	刘雯蜀
	安信基金	何宇涵	上海途灵资产	赵梓峰
	马可孛罗至真资产	黄晨	国信证券	刘慧慧
	HK vero. td	赵康	稻荷私募基金	刘韬
	HUAFU SECURITIES CO., LTD.	王鑫昉	和谐汇一资产	凌晨
	汇丰晋信基金	徐犇	国联人寿保险	夏雪冰
	明亚基金管理	陈思雯	宏利投资	廖馨
	重庆德睿恒丰资产	江昕	上海景领投资	王胜
	国泰君安证券	李博伦	中信建投证券	甘洋科
	中车资本	秦岭	首创证券	邓睿祺
	东方睿石投资	唐谷军	上海远策投资管	颜宇恒
	北京枫瑞资产	吴蕊	国华兴益保险	旭明
	碧云银霞投资	徐睿艺	上海玖歌投资	田显斌
	金股证券投资	曹志平	睿融私募基金	许高飞
	苏银理财	介勇虎	神州信息	刘派
	浙江浙商证券	鲁立		
	以及其他个人投资者 17 人。			
时间	2023 年 4 月 27 日 10:00-11:00			
地点及形式	北京；电话会议结合网络会议			
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理戴士平先生 董事会秘书周帆女士			
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>关于公司2023年第一季度的业绩情况的介绍：</b></p> <p>2023年第一季度受信创推动，业务高速增长，收入同比增长95%；归属于上市公司净利润增长2,520.69%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比增长5,200.16%；一方面是去年一季度本身基数比较低，第二是今年一季度我们感受到了行业的景气，且坚定的执行了相关经营战略。</p> <p>2023年第一季度，软件业务同增长27.5%，摆脱疫情的影响之后，软</p>			

件业务也恢复到较正常的增长态势。系统集成销售及服务业务同比增长619%；这块收入全是信创相关软硬件销售。

创新运营业务一季度有3,305万的收入，毛利也依然保持在较高的态势。运营业务收入同比有一些下滑，主要的原因是运营业务今年一季度有一个客户正在续约，这部分收入没办法确认进来，预计在二季度财务报表上会有体现。

从一季度软件业务的客户分类来看，股份制银行增长卓越。整体来看，在大行和股份制银行软件收入依然保持55~60%的占比，与公司一贯的客户布局一致。中小银行还是保持稳定的态势，非银机构收入增速受季节性影响略微有一点下降，整体来看，软件业务收入结构依然保持稳定。2023年一季度新签的软件订单同比增长23%。

现金流层面，经营现金流同比执行了更好的管理，也体现在了报表上。整个经营活动现金流符合整个业务季节性一个情况，相比去年同期增长5618万。管理效率也有了进一步提升。

在研发上，在今年一季度研发投入占一季度收入的7.89%，较去年同期占比略微下降。公司持续聚焦重点研发方向投入，打磨产品。随着大模型技术和产品的发展，数据经济的全面推进，公司积极推进数据资产业务线的发展，提升整个数据资产乃至整个数据业务线在行业的一个领先地位；同时将人工智能大模型技术和产品融合到各大业务线和相关解决方案。

在公司人员情况上面，公司从去年的下半年开始，就一直在进行人效的提升，管控人员的数量，一季度总人数环比下降1.1%，人效有了进一步提升。

**关于本次业绩说明会的相关问答：**

**1：公司软件新签的在手订单同比增长是有23%。请问新增在手订单的  
全年展望如何？一季度四大业务，目前是哪一块业务占比较高？**

**回复：**软件的在手订单恢复到了跟往年相比正常的态势，我们预计全年15~20%的增速。之前有疫情影响，预计2023年会恢复正常。

今年看数据业务和信贷业务依然是新签订单里的大头，我们也看到很多股份制银行，在进行新一代信贷系统里的升级换代，然后再叠加信创的需求，这些新的信贷系统大部分都是以信创项目进行建设，建设的规模和功能性以及整个跟业务的切合程度也会更加紧密，这种项目确实金额会比可能三五年前的项目要大很多。我们认为未来几年整个信贷的景气程度再叠加信创需求，使得整个项目金额的增加也会反映在收入里。第二个就是数据业务，今年在一些商业银行，特别是数据资产这一块，一季度有落地和中标。除了银行外，非银金融机构，一季度数据业务也有新的订单落地。在手机银行方面，在一季度落地了一个海外客户。在企业网银的新一轮升级里面，一季度渠道业务也落地了一些新的项目。监管业务，一季度在政策银行也有相关的落地和后续的项目二期进展。整体来看，四大业务线都有不错的发展势头。

**2、我想请教一下，软件业务是公司的一个收入基础，我们也看到公司的创新业务，包括海外业务，也是公司的第二增长曲线，这些业务的毛利率也比较高。想问一下这两块业务的未来的一个进展节奏，包括未来大概什么时候能够看到这两块业务能够对公司的毛利有一个很好的助推力？**

**回复：**公司创新业务和海外业务都是比传统业务毛利高很多，今年整个创新我们认为还是会恢复到30~40%的增长态势，只不过在一季度由于有个客户正好是到了三年合同到期续约的时候，由于这个还没续签完成，收入无法确认进来，这使得在一季度报表上体现不出来，但整个创新业务整体布局态势正常，今年二季度有望看到一些新的客户上线。

下半年还会看到一些客户的新的数字运营模块上线，整体来看，去年海外的创新的业务，去年落地了存款和贷款模块，今年预计会有更多的用户数量增长，进一步推动整个规模增长，我们认为创新业务还是在一个非常积极的态势。

海外业务如果从增长率来讲，今年无论是软件签单，还是创新运营业务的海外落地，都能够给到我们一些积极和正向的反馈，今年也有一

些项目已经进场，在长远来看，我们认为可能三年左右就能体现出创新和海外业务的快速增长以及占比提升对公司整个综合毛利率的支撑。

**3、请教几个问题，一个是一季报看下来，整个金融信创带来的积极影响其实还是比较多的，想向领导请教一下，就是从今年的维度来看，金融信创对于集成包括软件各方面的业务会有什么样的影响？未来可能两三年如何去看待整个收入结构上面变化？**

**回复：**金融信创的快速推进，确实会带来一些收入构成上的差异和变化。今年我们看大行和股份制银行在推进和落地上非常积极。整体今年看基础软硬件的销售，有可能增长速度会比我们年初预期的20%-25%高一些。

在软件上，可能整个软件业务的50%以上的收入都会来自信创项目的确认，新签的订单里面占比就会更高，也会逐步体现在财务报表上。另外信创的分布式架构在海外市场也有落地和推进，未来几年都会支撑公司积极的成长。

**4、看到一季报中整个费用率还是控制的比较好，从今年角度来看，费用方面会有什么样的考量？包括人员的增长、研发投入。**

**回复：**今年确实希望继续提升人效，通过提升已有员工的整体效率去满足客户的需求和管理的发展。第二就是虽然一季度的在手新签订单增长23%，目前我们还是希望整体人员的增速今年可能控制在这个5~10%左右。

**5、最近大家比较关注银行的数据资产入表，因为咱们数据业务也是做的比较好的，想了解一下在这方面未来可能对于咱们数据类业务的影响？**

**回复：**数据资产入表的推进和整个宏观发展对我们而言非常受益，我们也多方面举措抓住机会。一方面是我们内部专门成立数据资产业务线，把这块业务线进行更专业化的打磨，形成一个更加标准化功能化的产品在各个银行去落地；第二是数据业务，实际上基于过去在数字经济

	<p>的发展思路和整体布局上，我们也非常有优势的拿到了很多前瞻性开创性的实践案例，在这个过程中也进一步丰富了我们的产品线；第三，国家从政策上和宏观环境支撑上推动数字经济的发展，对于银行而言，数字经济作为一个虚拟经济，银行是数据经济的变现场景。我们相信银行不管是系统建设还是运维服务，还是后面的商业模式的落地，都会有很多的空间和发展。</p> <p><b>6、想请教一下，Q1的财务状况主要是利润水平跟以往比有很大的变化。这个是去年的订单结转的因素还是在什么其他原因？</b></p> <p><b>回复：</b>第一是去年一季度的基数比较低，第二就是今年的整个收入增速，不管是信创的基础软硬件销售，还是软件业务，都比我们预期的要好，这也是支撑利润增速的一个重要因素。今年一季度收入确认的项目都是去年签的，体现了较高的景气程度，今年重要客户在信创基础软硬件的投入还是持续保持一个非常旺盛的态势。在软件业务上，今年在投标交付，还是在项目的服务和落地上都有改善。有一部分确实是去年受疫情影响，递延到了一季度，但是整体来看，今年整个态势都更好。利润的增长快于收入增长，还有一个原因是较去年同期有效率上的整体提升。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月28日