

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：2023-003

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称及人员姓名 | Yisuo Liu - Analyst Carrhae Frank Wan - Analyst FIL George Li - Asso GIC Jane Ye - PM Janus Henderson Ansel Lin - Analyst JPM AM David Sun - Analyst P72 Lydia Lyu - Analyst P72 Tim Sun - Analyst P72 Qin Zhang - Analyst State Street Melody Bai - Analyst Wellington Lydia Lin--Morgan Stanley 刘洋--Morgan Stanley |
| 时间 | 2023年6月12日 15:00-16:30 |
| 地点及形式 | 公司 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理 戴士平先生 董事会秘书 周帆女士 证券事务代表 王琼女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1：信创带来的积极影响下，对公司业务的一些实际影响以及未来两三年的收入结构上的影响？</p> <p>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</p> |

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。一季度，公司在系统集成上实现同比增长619%，都是信创基础软硬件的销售。整体今年看基础软硬件的销售，呈现积极态势。

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。

2: 目前“数据资产入表”、“数据二十条”等，对公司数据业务的影响？

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，基于过去在数据经济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据经济的发展，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。

3: AI+方面的进展，大模型的合作等目前什么进展？

回复：公司针对金融机构在零售信贷资产催收管理业务场景中存在的任务量大、数据管理零散、管理效率不高等痛点，推出了全新的数智催收管理产品和解决方案。通过对贷后催收的全流程、集中化、线上化管理，实现催收管理策略化、催收执行自动化、委外管理规范化，满足金融机构催收管理工作效率与合规管控双提升的要求。已经先后在国有大行、股份制银行、城商行成功落地实施，覆盖银行信用卡业务、零售信贷业务、普惠信贷业务、消费金融业务、汽车金融业务、法院信息业务。本次的数智化催收产品是公司积极探索AI技术应用的重要实践。

与大模型的合作上，公司在积极与大模型厂商对接、打磨产品。像智能客服，包括像营销的一些场景大家都比较容易想到。从长远一些来看的话，我们可能看到更多深层的机会，是在像一些数据管理平台、数据资产的管理这块，数据资产定价分析等，相关应用场景会更加有长远意义。不管是金融机构的数字化转型，还是说金融机构内部的决策流程，现在很多都是需要数据来做决策的支撑。过去银行在数据管理方面是通过建管理平台，包括数据中台，数据仓库相关的模式。人工智能工具出现之后，类似于低代码开发模式，其实在数据平台上做一些相关模型的建设，参数的调整以及一些报表提供，都会产生革命性的影响。随着政策也越来越重视，数据资产的管理和解放，都是对未来产品研发带来了很大的憧憬。在传统的数字资产管理方面，提出的一些新的尝试，也将是我们未来投入的一个方向。

就下游的景气度而言，从客户来看，其实是已经有智能客服或者智能银行或手机银行人机交互层面的相关需求。从中期来看，更能看到像大模型这样的技术带来的非结构化数据的处理效率的提升，也会为数据业务和数据资产相关的全流通相关业务带来产品迭代，以进一步提升银行的数据使用方方面面，更好支撑银行业务的全链路科技赋能。在数字资产管理方面也会有更好的代际产品提升。

从更长期来看，AI产品和低代码开发平台产品，将作为一个产品，在对外的交付实施管理中会用到，对内在产品开发方面也会借助大模型技术的引入和融合，进一步在内部运营上面提升效率，也会提升公司中长期的开发效率和产品迭代效率以及整体效率。

此外，海外业务的两个数字银行的运营业务，也会考虑接入大模型来提升运营效率、用户体验以及整体的全流程的数据银行运营能力。

4: 今年整体人员增长的预期?

回复: 今年希望继续提升人效，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。虽然一季度的新签软件订单增长20%以上，目前我们还是希望整体人员的增速今年可能控制在个位数增长。

| | |
|----------|--|
| | <p>5: 海外的情况?</p> <p>回复: 2022年我们在海外市场, 公司软件业务和创新业务都有了新的进展, 并且运营良好。软件业务在之前渠道类产品的落地之后, 数据产品、信贷产品、核心系统、DevOps产品等均在海外市场有突破。对于新加坡、柬埔寨等海外现有客户, 均已实现二期项目落地, 与此同时, 公司在2022年成功拓展了第一家海外数字银行ODC业务, 在合作模式和服务上实现了创新。在创新业务上, 由公司印尼子公司印尼宇众承建的数字银行信贷产品品牌Ucan正式对外发布, 并进入稳定运营阶段。由公司承建的印尼本土最大财团之一的数字银行项目, 于2022年5月正式对外发布并进入运营阶段, 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, 积极参与到海外数字银行建设浪潮中去, 深化合作, 不断使用新的技术, 特别是人工智能、区块链等先进技术迭代运营服务, 实现海外创新业务快速增长。</p> <p>在海外数字银行运营上方面, 有计划希望能够增加营销相关的技术与业务平台, 在探索接入大模型, 借助AI技术提升效率, 进而提升盈利质量和能力。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2023年6月12日 |