

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：2025-006

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（券商策略会、电话会议）			
参与机构名称	机构名称	机构名称	机构名称	机构名称
	太平国发(苏州)	循远资管	德睿恒丰	鹏华基金
	鸿竹资管	鸿运私募	九祥资管	美银证券
	百川财富(北京)	兴业银行	RowPlant Capital	方正证券
	中泽控股	招商证券	华西证券	申万宏源
	陆宝投资	峰辰资管	中汇守正	磐安资管
	雅戈尔	中荷人寿	陆家嘴信托	摩根士丹利亚洲
	中金公司	中电科投资	禾永投资	天风证券
	富瑞金融	海通证券	盛曦投资	嘉实基金
	德邦证券	泉果基金	禾升投资	兴海荣投资
	邦政资管	磐厚动量(上海)	睿澜私募	嘉世私募
	中信证券	申万投资(亚洲)	法国巴黎银行	宏利基金
	中国投资银行	富安达基金	IGWT Investment	红华资管(深圳)
	果行育德	中信期货	宏鼎财富	诺安基金
	上银基金	航天科工成都基金	东方基金	益和源资管
	君义振华(北京)	玄卜投资(上海)	长信基金	国融基金
	保银私募	恒源资管	甬兴证券	壹宸科技
	国元证券	华泰证券	长和汇众基金	中信建投
	广发证券	君融投资	国泰君安	汇丰晋信
	东方证券资管	粤佛私募	泰信基金	东吴证券
	东海证券	富国基金	金新私募	华富基金
	瑞华投资	仁桥(北京)资管	广发银行	申银万国
	三鑫资管	观富(北京)资管	东亚前海证券	国金证券
	誉辉资管(北京)	清和泉资管	博笃投资	海螺创投
	华曦资本	诺德基金	冠达菁华	国投证券
	天琛投资	明辉投资	财通证券	国泰基金
	中泰证券	瑞银集团	国惠(香港)控股	华福证券
	星石投资	三井住友德思	民生证券	兴业基金
	荷荷(北京)私募	华创证券	APC International	开源证券
	聚鸣投资	正圆私募	绿金投资	迈维资管
	华皓汇金	天猷投资	Horizon Asset HK	昭云投资
	东北证券	中天汇富	弥远投资	
	时间	2025年3月31日 15:00-16:00		
地点及形式	线上会议			

上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 洪卫东先生 董事、副总经理 戴士平先生 独立董事 李华女士 财务总监 梁文芳女士 董事会秘书 周帆女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、董事长致辞</b></p> <p>2024年宇信科技交出了一份令人鼓舞的答卷，多个财务指标稳健提升。2024年，公司实现利润总额3.91亿元，同比增长19.33%；综合毛利率达到29.02%，比上年同期增加3.08个百分点；经营活动净现金流持续优化，实现9.41亿元，创公司历史最高水平。这些成绩的取得，离不开全体宇信人的辛勤付出。</p> <p>这份成绩单，源于我们在大型资产客户的聚焦和专注，持续深耕和突破创新，围绕信贷、数据、数字银行等各个业务线，把握客户的新需求和机会，不断完善和提升服务及产品质量。在银行IT和解决方案这一基石领域，宇信实现了全方位突破：①在信贷业务线，中标多个超千万级项目，并赢得多个系统重要性银行对公信贷系统订单，市场示范效应显著；②在数据资产业务线，人均效能研发成果显现，项目交付效率明显提升；③监管业务线全年新增订单金额同比增长超100%；④在线上渠道建设方面，某大型港资银行新一代手机银行成功上线，标志着公司在港澳及东南亚市场的业务实现规模化拓展；⑤智能金融业务开拓证券市场，将具备证券交易所核心业务系统的升级改造能力。</p> <p>在夯实传统银行产品和解决方案的同时，宇信持续完善信创产业生态联盟建设，已构建覆盖金融全场景的信创产品体系，积累多个标杆案例。2024年，公司将信创能力成功延伸到央国企和国家部委，先后中标大型建筑央企、大型化工央企以及某国家部委信创项目，累积中标金额数亿元。随着公司在信创领域的技术积累越来越丰富，已经沉淀了6大能力，7项方案，8类产品，9项服务，通过信创实验室的实践，帮助客户实现自主可控和信息安全，全面实现央国企IT系统的改造升级工作。</p>

2024年，我们在创新运营业务也取得诸多突破，从科技运营向业务运营升级，与某农商行在自营零售信贷转型运营上达成全面合作，全方位助力行内零售数字化转型战略的实现，项目上线后运营成果、经济效果、社会效果突出；与厦门资管合资成立的科技公司正式运营，成功切入个贷不良资产处置这一蓝海市场，不仅为公司开辟了新的增长点，更是公司战略转型的关键一步。

海外业务方面，成功中标某跨国银行香港及国际分行核心系统项目，创下公司史上最大单一软件订单纪录，该标杆项目大幅提升了我们在海外市场的品牌影响力，为公司未来全球化发展打下了更坚实的基础。2024年，公司海外业务新签订单近亿元规模，相关产品收获了港澳地区客户积极反馈，多个业务计划正在同步推进并逐步实施落地。

随着人工智能的快速发展，人工智能正在为金融行业带来前所未有的变革机遇，也为我们提供了更高效、更智能的赋能工具和产品。

目前我们已经在AI领域取得持续且重要的进展，公司聚焦金融AI应用，成功开发了多款AI产品，构建了全面的大模型全栈服务体系：覆盖从算力层、基础大模型层、应用基础能力层到业务场景能力层的全链条关键环节。对外，AI带来的不仅是技术和产品的新范式，更重塑了金融科技的业务范式，能够让我们实现产品与业务的深度融合，帮助客户解决战略和业务痛点，实现业务价值的最大化。对内，AI提升了开发效率，缩短了产品迭代周期，并有效提高了公司产品和运营交付效率。

展望2025，全球经济依然充满不确定性，但我们对公司未来的发展机会充满信心，在公司已有的能力储备、产品布局和客户经营基础上，我们相信公司在2025年将搏出发展新局面！

## 二、业绩详解

2024年，公司在各个业务线上体现出韧性，也积极拥抱变化。报告期，公司综合毛利率提升3.1%，归母净利润增长16.6%，扣非归母净利润增长10.5%。经营活动净现金流较去年同期增长了110.7%，实现了9.4亿元的经营现金流量净流入。

银行IT解决方案毛利率增长4.7%，非银IT解决方案收入规模和去年基本持平，毛利率依然保持较强竞争力。分客户来看，报告期内国有大型商业银行和股份制银行及政策性银行贡献了全部主营业务收入的52.49%；中小银行和农信社贡献了26.89%；非银金融机构、外资银行和其他金融客户贡献20.62%。

公司销售净利率在过去三年里逐步提升，体现了公司在产品经营销售和研发管理上的能力和成果。整体资产负债率、流动比例均保持良好的水平，2024年拟向公司全体股东合计派发现金红利约人民币1.79亿元（含税），合每10股派发现金红利2.60元（含税），回馈广大股东和投资人。

### 三、问答环节

#### 1、公司AI业务进展及2024年订单情况？

**答：**公司从2023年开始布局生成式AI产品和解决方案，和多个通用大模型公司建立了深度合作，并在2023年年底推出4个应用级产品和1个开发平台。2024年，公司基于自身产品策略，为客户解决战略和业务痛点，在宇信拳头产品所在领域，如信贷、数据监管、营销等场景积极进行AI应用落地。

2024年，我们中标了某消费金融公司的智能营销服务项目，运用AI技术帮助该客户实现更精准的用户洞察和营销管理，提升运营效率的同时，促进获客与转化；与多家银行创新实验室合作并落地成功案例，在信贷流程管理和信审过程嵌入AI能力，以提高整体信贷审核流程的效率；为某国有大型银行分行提供的一体机解决方案，自2024年7月上线以来，凭借AI技术实现业务自动化与智能化，显著提升了分行的营收规模和服务水平。

2024年金融机构针对AI主要处于探索和测试阶段，大家的精力主要集中在大模型训练基座上。在2025年节后，随着DeepSeek R1发布，大模型的推理需求明显增加，让金融机构真正看到了AI技术在业务场景落地的可能性。准确的说，2025年才被市场预测为AI的“商业化元年”。只

有主动拥抱人工智能变革，重塑金融科技新范式，才能在未来的竞争中占据先机。公司四大产品线均结合生成式AI技术落地商业化场景，未来AI价值将逐步显现，公司AI收入也将逐步增加。

## 2、公司关于一体机的后续整体布局规划是怎样的？

**答：**自去年起，我们已对外公布信创一体机的整体规划。而随着DeepSeek新技术的出现，我们的一体机逻辑愈发清晰且自洽。我们致力于通过更优质的底座，将其与模型以及具体应用和硬件紧密结合，构建一个完整的软硬一体化环境。实际上去年我们已成功落地相关案例，今年在这一领域，我们有望取得更多突破和进展，为更多客户带来价值。

银行作为受监管且数据管理严格的重要体系，其各分行及一线业务在应用大模型和处理大量数据业务时，面临着诸多限制和高要求，我们推出一体机，直接服务于具体场景、客户前端以及分支行，不仅能为客户实现业务量的突破，还能直接带来业务价值、收入增长和效率提升。

## 3、公司目前海外业务进展，海外客户对大模型的需求是否有所提升？

**答：**自2019年以来，我们持续加大在海外市场的投入与布局。经过深入调研与分析，我们发现海外市场存在两大显著的业务机遇。

首先，传统业务市场升级需求强烈。海外市场面临着原有硬件系统（IOE体系）和传统核心系统的老化问题。这些系统不仅投入成本高，而且难以适应现代金融业务的快速发展。因此，海外客户对整体软硬件基础设施升级有需求，为我们提供了出海机会。

其次，海外市场存在“弯道超车”的机会。许多新兴市场和客户希望直接利用最新技术赋能业务发展，跳过传统逐步发展的过程。例如，一些新兴市场直接进入手机支付、转账和信贷体系，而无需经历传统发达国家信用卡体系的升级过程。这种跨越式发展不仅提高了服务效率，还让更多人受益。

在金融科技领域，海外市场的机遇尤为明显。国外对SaaS、云计算以及业务赋能的接受度更高，这为我们发挥技术和业务理解优势提供了

广阔舞台。我们希望通过加大海外市场布局，进一步扩大公司未来成长空间，拓展业务范围，为公司带来新的增长动力。

#### 4、AI在银行哪些具体场景下可以实现赋能？

**答：**目前能够发挥 AI 赋能作用的，是与客户直接相关的业务场景，以及那些存在大量重复性人力工作的环节。AI 可以通过提升效率、重塑流程，为客户创造更多价值。银行的业务可以分为两端：一端是标准化的传统业务，另一端是与客户紧密相连、更具创新性和灵活性的业务。

对于传统业务，当前的主要发展方向是利用分布式微服务等先进技术，优化系统架构，提升运营效率。同时，逐步引入信创设备进行替代，以增强系统的自主可控能力。此外，技术的应用还应注重提升系统的灵活性，降低单一业务问题对整体业务的影响，避免因局部故障导致整个系统瘫痪。银行对系统的高安全性与高可靠性有着严格要求，因此近年来的技术进步，一方面是为了提升稳定性、安全性，另一方面是为了提高效率。在这样的背景下，AI 在未来更有可能在提升效率和创造价值方面发挥重要作用。

#### 5、公司信创业务情况？

**答：**近年来，公司一直致力于信创领域的提升改造，能力也在不断进步。最初，我们主要帮助客户进行信创应用的适配，因为应用是我们最核心、最强的能力。然而，我们发现对于中小金融机构和小银行来说，他们真正缺乏的是从信创咨询规划到设计、实施以及持续运营的全面能力。进入信创领域后，客户的开发、测试、运维全流程及业务逻辑都发生了变化，仅仅帮助客户进行适配，以及协助国产厂商代理硬件，已经无法满足客户需求。

正如我之前提到的，我们已经沉淀了六大能力，涵盖规划、适配、选型、测试、迁移、运维，有七项针对客户业务场景的解决方案，八类技术创新产品以及九项信创服务。这些能力可以为中小型金融机构提供全面的信创改造支持，真正实现从硬件到底层、再到应用端的全方位赋

	<p>能。</p> <p>因此，宇信的信创业务绝不仅仅是简单的国产硬件替代或软件适配。我们全方位解决客户进入信创领域后面临的各种问题和挑战。我们通过最佳实践的提炼、补充和扩展，不断提升自身能力。</p> <p>未来几年，金融机构和大型央企的信创任务具有明确的任务和时间节点。我们相信，信创业务将成为公司未来几年的重点发展方向。</p>
附件清单（如有）	无
风险提示	本次投资者关系活动涉及的内容，包括公司未来发展规划、业绩预期等，不构成公司的实质承诺。投资者及相关人士应对相关风险保持充分认识。
日期	2025年4月1日