

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：2025-019

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 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
	鹏华基金	中信证券	中信建投	华泰证券
	中金公司	财通证券	信达证券	兴业银行
	招商证券	中信期货	国泰海通	华西证券
	泰山保险	东方财富证券	中银基金	太平洋保险
	法国巴黎银行	中信里昂证券	国信中数	国禾私募
	群益投资	建设银行	远致瑞信	国元证券
	国金证券	乾行资管	中泰证券	咸亨国际
	融相私募	高竹私募	秋阳予梁	元梦灵境
	正圆私募	尚诚资管	鲲鹏恒隆	民生证券
	雅戈尔	光大证券	东吴证券	首旅酒店
	富瑞金融	申万证券	金蟾蜍投资	中航证券
	银石投资	京管泰富基金	广发证券	太平基金
	匀升投资	合方创新	鑫焱创投	果行育德
	东方证券	江岳私募	申万投资亚洲	申万菱信基金
	泽铭投资	耕霖投资	中天汇富	途灵资管
	鸿运私募	汇丰前海证券	As Aud Cap	IGWT Investment
时间	2025 年 8 月 31 日 16:00-17:30			
地点及形式	线上会议			
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 助理总裁 徐海波先生			
投资者关系活动主要内容介绍	一、业绩详解 2025年上半年，公司坚持在能力型客户、能力型产品上布局，以AI			

+Web3+海外三大战略发展经营，作为行业龙头，交出一份高质量的业绩答卷。报告期内，公司实现归母净利润2.20亿元，同比增长35.26%，实现扣非归母净利润2.16亿元，同比增长49.45%。综合毛利率达到34.79%，同比增加1.05个百分点。

公司提升产品能力，坚持在能力型客户、能力型产品上布局，实现银行IT产品与解决方案收入12.02亿元，毛利率达33.69%，同比增加2.77个百分点；非银IT产品与解决方案收入1.49亿元，同比增长28.18%，毛利率达34.54%，持续外溢金融产品能力、拓宽服务对象范围；加大创新运营业务投入力度，实现收入6,139.94万元，同比增长17.74%。公司持续投入海外业务，上半年海外营收1,635.54万元，同比提升121.25%。

从细分客户来看，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45.54%；中小银行和农信社贡献了36.23%；非银金融机构、外资银行和其他金融客户贡献18.23%。

二、聚焦AI、Web3和海外加大研发投入

公司聚焦大模型、Web3和海外市场持续加大研发力度，报告期内研发投入1.55亿元，占营业收入10.99%。公司目标打造AI驱动增长型企业，驱动业务、流程发展及客户拓展。

AI客户侧，报告期内公司AI产品和解决方案已触达国有大行、政策性银行、股份制银行、城商行、农商行及农信社等各类银行客户。

AI产品侧，报告期内公司各产品线深化AI赋能，持续落地客户项目应用。信贷业务线，“星睿智调”信贷尽职调查产品成功落地某国有大型银行及多家城商行、农商行，智能审批产品在某政策性银行顺利推进实施，不良资产案例智推智能体也在某大型城商行完成落地部署；数据业务线，“观星”、“星辰”、“星链”、“星云”四大业务线核心产品体系为用户端提供AI赋能，“星辰”ChatBI数据智能分析产品在国有大行、股份制银行、城商行、农商行等各类银行客户中实现场景化落地应用；监管业务线，成功中标某大型金融机构“AI+监管”项目，“AI+实施监管工艺”和“AI+监管知识库”解决方案也在部分大型银行落地实

施；数字银行业务线，主要产品全面融合AI大模型，包括“AI+手机银行”、“AI+SCRM”、“AI+远程银行”等；智能金融业务线，与某客户以共研方式探索AI技术在高价值场景中的应用，共同推进AI落地路径。

公司目标成为一家Web3赋能的金融科技公司，构建创新金融与传统金融之间的桥梁。首先，在创新金融的技术层将是一个千亿级的市场。公司在境内数字人民币和境外数字法币领域已成功落地项目，验证公司在智能合约、区块链等关键技术上的领先优势，并赢得了客户信任。

超越单纯的技术提供者，在数币层公司更致力于成为生态运营者。数字资产时代不仅仅需要系统建设，更需要完整的生态构建。公司凭借在传统金融领域积累的庞大线下客户资源和运营经验，能够有效帮助传统用户与加密领域产品融合。这种独特的运营能力为公司后续在海外市场发展，提供重要的着力点和客户需求。

在RWA层，公司将依托自身强大的数据业务和信贷业务基础进行拓展——对资产端深刻的理解，并拥有深厚的技术和数据积淀。目前，公司一方面在探索债券和信贷资产的代币化，并与相关金融机构进行沟通；另一方面，利用自身技术能力赋能其他产品，助力客户RWA项目的落地，将是一场新金融体系的构建。

2025年上半年，公司筹划发行H股股票并计划在香港联交所上市，体现自身资本战略与业务战略的高度协同，共同推进出海战略，提升公司国际化品牌形象与全球竞争力。

报告期内，公司继续坚定推进全系产品海外拓展战略，围绕核心系统产品、数据产品、渠道产品、信贷产品以及创新运营业务进行本地化适配与创新升级。以珠海总部为全球拓展基地，进一步开拓东南亚、中亚、中东市场及欧洲的客户资源。

海外客户侧，成功中标业内领先银行伦敦分行数据平台一期项目；某跨国银行香港和国际分行新一代核心银行系统项目于今年5月正式进入系统测试阶段；印尼某头部数字银行联合运营业务规模呈现快速增长；与乌兹别克斯坦金融领域代表及多家主要商业银行探讨跨境支付、移动支付、数字货币和实体资产数字化等领域创新合作；中东市场围绕AI应

用、手机银行App等展开深度开发与本地适配。

三、数字货币业务战略

公司在数字货币领域布局始于2024年，最初作为Web3出海战略的一部分，对数字法币和稳定币进行了研究，重点关注其在跨境支付以及改善局部经济不发达地区支付效率方面的先进性，并由此切入。

2025年5月，随着香港及全球主要经济体陆续发布稳定币监管法案，公司战略视角进行了调整，将稳定币从整个数字货币体系中单独剥离出来，作为重点研究和推进方向。

公司当前核心出发点，是看到了传统金融体系与数字货币体系融合的历史性机遇，只有将两者优势结合，才能发挥其真正价值。在与合作伙伴交流和探索中，公司观察到海外银行等金融机构，已开始将数字货币体系视为一项必须的基础设施来建设。

展望未来，如果每家银行都具备链上连接能力，则有可能跳过SWIFT等传统支付通道，实现银行间的链上互联，从而更高效地解决企业全球支付问题。当然路径上仍面临监管、技术实现和应用创新等诸多需要逐步解决的问题。

基于此判断，宇信目前内部组织了金融相关团队，全面分析稳定币、数字法币及RWA的运转机制，系统梳理其中所需的核心能力，明确哪些公司已具备、哪些需要寻求合作伙伴，并扩大至全球市场范围寻找参与者和合作机会。

公司已明确的方向，包括利用熟悉的银行阵地，帮助银行快速对接数字货币体系，解决两套系统融合时出现的开发效率与需求不匹配问题；以及在RWA领域，抓住“数据真实性”核心痛点，优先考虑从中国大陆的数据真实性验证切入并开展业务。

公司目前已有实质性进展，包括为某境外银行搭建其数字货币体系，含账户与智能合约体系，以及与海外研究机构联合申请课题，共同研究稳定币在零售支付等场景的具体落地方案。

公司业务版图也在不断演进，目前在与银行的合作中，一是帮助银

行对接稳定币发行机构以实现兑换功能，二是帮助银行满足监管要求的储备资产托管与披露。此外探索与券商等机构合作，构建应用闭环，例如通过代币化货币基金解决稳定币持有者的生息需求，并协助解决强制性即时兑换可能带来的头寸问题。

整体上，公司的稳定币业务正结合海外战略，在更大的生态范围内进行整合。公司在发行、支付和金融创新上均基于现有能力延展思路，并与金融机构及合作伙伴共同探讨解决方案，逐步将其转化为落地方案和具体项目。

四、问答环节

1、公司在境外某银行数字货币项目一期中应用智能合约，如何展望未来应用空间？

答：传统金融与数字货币的融合绝非简单的叠加，目前一期项目仅仅是整个宏大体系的起点和基础铺垫部分。该项目的特点在于，帮助境外某家银行确立其在整个地区数字货币领先地位，因此初始设计和投入规模比较大。后续会有二期、三期以及大面积的推广。

公司初期工作重点是“建设”，即帮助银行的传统系统完成改造，使其能够接纳、对接并打通数字货币体系，并开发相关的初步应用，相当于前期的验证和打通环节。而真正实用化的功能，以及稳定币体系更大的想象空间，在于智能合约，是支撑各项上层应用的核心。

公司合作银行客户后续在本地区推广各类智能合约应用有非常多的想法，到了与具体应用结合的阶段。公司的合作模式将不再局限于银行，可能会与政府、商户等多方共同构建。例如，利用智能合约和数字货币帮助银行拓展业务，或协助政府实现定向发放资助、启动特定经济计划、激发市场活力等目标。届时公司的业务模式也将从初期的系统建设，转向更深入的运营和生态构建。

可以将视角放大，因为这不仅是某一家银行的需求。在全球范围内，传统金融与数字货币的融合几乎同步开启，没有绝对的领先者。欧美在数字货币原生领域可能发展更早，但在“融合”这个全新命题上，大家

几乎站在同一起跑线。这使公司这类具备传统金融科技能力的公司，拥有了在全球市场同步竞争、甚至领先的机会，对应市场空间是巨大的。如果全球每一家金融机构未来都需要拥抱和接入数字货币生态，其中所衍生出的需求规模将是前所未有的。

2、如何看待不同银行在稳定币或数字货币领域中的定位与建设需求？

答：银行在稳定币或数字货币领域的参与程度存在差异，主要分为两类：一类是被动跟随型，处于判断自身是否具备开展相关业务能力的初步探索阶段；另一类是主动拥抱型，如新加坡某银行，已将数字货币视为独立业务门类，不仅涉及稳定币，还构建了数字货币相关的账户体系、金融产品、资产管理体系及产品设计体系等，资金投入规模较大。针对前者，公司可通过提供快速接入的解决方案降低其参与成本，帮助其高效对接数字货币体系；对于后者，有更深层次的业务转型和创新需求，这类银行公司除了可以提供系统解决方案，还可以共建生态圈，通过联合运营的模式快速落地创新金融业务。

3、公司去年在海外有中标核心系统大单，如何看待公司后续海外项目的新进展？

答：经过过去几年在海外市场的尝试、拓展和具体项目的落地，公司目前对海外业务有了非常清晰的认知。首先，非常清楚海外市场与国内市场的差异所在。其次，理清了国内哪些相对成熟的产品和解决方案具备推向海外的条件。第三，对整个海外市场进行了优先级排序，明确了具体的目标市场和落地策略。

自今年五月公司为海外一家知名银行成功上线核心系统一期后，公司的产品能力和信誉获得了市场的广泛认可。当前公司在东南亚、中亚乃至中东市场拓展时，客户对宇信已落地的案例表现出高度认可。

相信在未来两到三年内，海外业务将迎来快速的发展。未来类似该类型海外客户项目会越来越多。此项目是该客户整个集团核心系统升级替换长期战略的第一步，具有深远意义。未来三五年内，仅从这一特定

	客户上，能够看到的合作具有很高的确定性和能见度。 其他业务线，如手机银行、运营业务和数据业务也看到了在海外落地的机会。近期公司高管团队出访了中亚某地区，拜访了多家银行机构，在清算支付、数字钱包以及其他业务系统方面正沟通业务需求。
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 8 月 31 日