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：2020-005

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 |

|  |  |
| --- | --- |
| 万夏资本 | 苏子 |
| 东兴证券 | 陈晓博 |
| 刘颖 |
| 泰康基金 | 刘越 |
| 中信证券 | 刘雯蜀 |
| 李旭 |
| 王健辉 |
| 中泰证券 | 刘昱含 |
| 时石资本 | 陈峻 |
| 平安证券 | 陈苏 |
| 开源证券 | 刘逍遥 |
| 嘉实基金 | 谢泽林 |
| 赵雨 |
| 陈涛 |
| 中信产业基金 | 翁林开 |
| 金浦投资 | 居妮娜 |
| 北京爱康嘉华投资 | 王明哲 |
| 华创证券 | 邓怡 |
| 张章 |
| 万联证券 | 曾超巩 |
| 中金公司 | 黄婧怡 |
| 国金证券 | 林宇姗 |
| 国泰君安 | 李博伦 |
| 天风证券 | 王倩雯 |
| 景顺长城基金 | 江磊 |
| 登程资产 | 于俊晨 |
| 国泰君安证券 | 刘慧慧 |
| 美阳投资 | 庞立让 |
| 华菁资本 | 李昂 |
| 东北证券 | 汤婧 |
| CLSA证券 | Michel Ji |
| 瀚亚投资 | 于超 |
| 中银证券 | 孙业亮 |
| 广发证券 | 王元昊 |
| 长城证券 | 李雪薇 |
| 广州证券 | 周睿 |
| 华泰保兴基金 | 黄俊心 |
| 西部证券 | 刘浩 |
| 吕超然 |
| 中海基金 | 李东祥 |
| 左剑 |
| 华安基金 | 袁祥 |
| 平安银行 | 刘飞 |
| 冠丰资产 | 王磊 |
| 鸿熙资产 | 张婉诗 |
| 上海汇利资产 | 余芃 |
| 途灵资产 | 赵子峰 |
| 上海中汇金投资 | 张小嘎 |
| 中信保诚基金 | 郭梁良 |
| 安信证券 | 陈冠晨 |
| 宏盛资产管理 | 李涵海 |
| 云门投资 | 于中华 |
| 歌斐资产 | 朱彦霖 |
| 富达国际 | 周文群 |
| 川财证券 | 周紫瑞 |
| 申万宏源证券 | 李承霖 |
| 国海证券 | 刘航 |
| 君犀投资 | 刘龙 |
| 东吴证券 | 薛翔 |
| 华西证券 | 孔文彬 |
| 禹合资产 | 陈昶骏 |
| 德邦证券 | 陆阳 |
| 浙商证券 | 胥辛 |
| 台湾国泰基金 | 张邝勋 |
| 国泰投信 | 郑中杰 |
| 宏利基金 | 李文林 |
| 信诚基金 | 席行懿 |
| 建信养老金 | 陶静 |
| 淡水泉投资 | 任宇 |
| 银河基金 | 沈怡 |
| 美阳资管 | 肖建军 |
| 新活力资本 | 杨雨寒 |
| 源乘投资 | 彭晴 |
| 国投瑞银基金 | 袁野 |
| 金元惠理基金 | 黄洋 |
| 加银基金 | 张亮 |
| 北京和聚投资 | 衡畅 |
| 人保资产管理有限公司 | 郁奇 |
| 新华资产管理股份有限公司 | 朱战宇 |
| 上海汐泰投资管理公司 | 陈梦笔 |
| 上海黑瞳信息技术有限公司 | 翁艾洁 |
| 青岛海佑私募基金 | 柴刚 |
| 华安财保资管 | 孙楠 |
| 上海东方证券资管 | 张开元 |

 |
| 时间 | 2020年8月27日16:30-18:00 |
| 地点 | 北京电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、财务总监兼董事会秘书：戴士平先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 北京宇信科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“宇信科技”）2020年半年度报告全文及摘要已于2020年8月27日披露，为便于广大投资者更深入、全面地了解公司发展战略、生产经营等情况，公司于2020年8月27日（星期四）16:30—18:00召开2020年半年度业绩交流电话会（以下简称“业绩说明会”），会议具体交流内容如下：**一、戴士平先生介绍公司情况：**今年年初暴发的新冠肺炎疫情，对我国经济和全球经济造成巨大挑战。目前国内疫情虽已得到有效控制，但海外疫情形势依然在发展蔓延。面对如此不利的宏观经济环境，公司凝心聚力，沉着应战，借助金融科技市场大环境与公司竞争力“双优”的共同驱动，持续改进管理体系，实现精益运营，较好地完成了年初制定的经营目标。报告期内，受益于国家“信创”发展战略的推动，以及大型商业银行、股份制银行、中小银行以及非银行金融机构积极推动金融和科技的深度融合，尤其是央行及国有大型商业银行等纷纷成立金融科技子公司，探索科技赋能金融之路，软件开发市场需求大幅增加。上半年，公司实现营业收入10.77亿元，较上年同期增长0.98%，其中软件开发及服务收入较上年同期增加0.40亿元，增幅5.18%；创新运营业务收入较上年同期增加0.26亿元，增幅164.63%；系统集成销售及服务业务因股份制银行等受疫情因素影响采购需求延缓，收入较去年同期减少0.68亿元。本报告期，综合毛利率为36.48%，较上年同期提高4.60个百分点，主要原因为毛利率较低的系统集成销售及服务业务收入占比大幅降低，同时毛利率较高的公司创新运营服务业务保持快速增长、收入占比提高。创新运营业务毛利率达78.31%，较上年同期提高16.43个百分点，主要原因为公司运营平台服务收入规模扩大、日常软件开发维护和运营人员复用率高等使得毛利率提高，这也充分验证了公司通过创新运营业务进行公司转型的效果；而软件开发及服务毛利率为40.00%，较上年同期提高1.87个百分点，主要原因为公司过去几年持续加大研发投入，提升公司产品的标准化程度、改进定制化实施工艺，同时加强项目跟踪和管理，逐步形成产品化经营思路，减少重复性的项目基础开发等使得毛利率有所提高。上半年，公司实现归属于上市公司股东的净利润为1.29亿元，较上年同期增加59.77%，主要原因为2019年毛利率较高的软件开发及服务业务和创新运营业务收入增加，经营管理效率提高，受疫情因素影响公司相应的销售费用、管理费用和研发费用较上年同期略有减少，使得公司与经营相关的利润增加；扣除非经常性损益后归属于上市公司的净利润为1.21亿元，较上年同期增长62.30%，增幅略高于归属于上市公司净利润的增幅。作为一家业内产品和解决方案最齐全、客户分布最均衡，业务规模和盈利能力最强的银行IT龙头企业，公司未来仍将在“软件业务+创新运营业务+海外业务”（即“一体两翼”）继续发力，公司也有信心、有决心保持公司业务和业绩高于行业平均水平的持续、稳定的增长。**二、本次业绩说明会问答环节：****（一）财务数据方面：****1、目前公司利润率达到历史最高水平，3-5年规模效应体现后，毛利率、净利率又将达到什么水平？**回复：公司希望在未来3-5年内重构业务和利润构成，目前主要是传统软件开发业务，去年创新业务有了突破。疫情期间创新业务对公司贡献明显，未来会继续发力推广网贷平台。预计未来在稳定状态下，在收入方面，传统业务占比约为50%，创新业务占比20-30%，海外业务占比20-30%，可持续增长速度预计不低于行业平均水平。谢谢提问！**2、新收入准则对公司财报的影响如何？在存货方面的影响如何？**回复：公司从上市以来都是终验法，和最新的准则基本一致，差异较小，所以上半年准则对软件业务影响很小。存货可能有硬件设备存货，对公司而言，主要还是软件开发递延成本，是投入开发项，所以部分成本会进入存货。谢谢提问！**3、上半年信贷业务爆发增长，主要是哪些方面？**回复：产品线上半年拓展比较好的是三个方面：1、数据相关的产品线，数据中台、数据应用精准营销等。2、信贷相关完整产品线，有整体规划贷中、后。3、监管报表相关业务明显热点，通过这个过程和银保监会加深合作，巩固监管数据类产品优势。谢谢提问！**4、下半年创新业务中银行网贷预计什么时候可以确认？**回复：一般会在季度末计算日均余额和分成比例。没有波动时点，按季度确认非常稳健。谢谢提问！**5、公司员工整体薪酬下降，是职能部门人数缩减？**回复：今年上半年，公司职能部门编制没有增加，尤其疫情期间公司对于编制管理控制非常严格，这也是公司每年三费费率稳定下降的原因。谢谢提问！**6、公司履约业务8.92亿今年确认收入，包括存货，是前瞻性指标吗？**回复：履约业务8.92亿是第一次要求上市公司披露的信息，可靠性有待进一步完善，参考存货可能会更加直接。Pipeline只包括了已签的合同，不包括未签的合同，可能会低估。存货数据更精准，是近期能确认的收入。谢谢提问！**（二）软件业务方面：****1、公司在数据网贷、监管报送有好的趋势，这个趋势是来自传统客户吗？**回复：监管报送方面最大的几个合同来自股份制银行，国有大行本身比较成熟，中小银行需求也有，规模相对小一些。谢谢提问！**（三）创新业务方面：****1、美股的中国IT做创新业务能给到15-20倍PS，未来创新业务会有哪些种类，收入体量水平如何？**回复：创新业务有两个方向：一个是希望以网贷运营平台作为抓手，深入零售转型过程，网贷业务本身涉及环节较多，和第四家签约的城商行在讨论横向拓展，比如支付运营，同时每家银行都有零售、小微客户，有成熟商户管理平台。另外一个是银行有非常多的应用场景，相对于比较独立的运营平台，如果可以跟上述提到的网贷生态结合起来，预计未来创新运营会产生贡献。谢谢提问！**2、公司对金融云怎么定位？**回复：公司目前有两个定位，一个是创新业务，如果没有金融云能力就没办法开展，从网银saas开始，整体能力非常好，虽然收入贡献小，但创新业务有发展壮大的可能。另一个是对金融云有更高的要求，可能不完全靠公司做孵化，业务团队是最接近银行的，希望他们和客户对接过程中自己创新，做出创新业务。谢谢提问！**3、人员规划情况，金融云和创新部门多少人？**回复：两者加起来200多人，这仅仅是基于现有的运营业务模式。未来孵化更多业务的话，团队人数会继续增加。在业务层面，公司招聘力度比较大。谢谢提问！**4、网贷业务的商业模式是怎么样的？获客和风控方面是独立完成还是对接其他平台？**回复：公司网贷业务有多个业务环节，不仅仅是获客和风控，实际上每个业务环节都非常重要。经过不断改进和完善，在多个环节都有可能收取独立费用。获客、风控、升级改造、运营、支付都是非常重要环节。过去几年，公司在各环节不断培养发展能力，开放整合第三方能力共同推进相关业务发展。风控方面公司较为领先，公司从业务层面而非IT角度不断完善。谢谢提问！**5、获客是帮银行对接客户吗？**回复：宇信科技比较灵活，针对每个客户提供不同对的产品和服务，我们采用的是产品型、参数化的模式。谢谢提问！**6、目前网贷平台业界竞争对手有哪些？**回复：业界很多友商都想做。网贷盈利能力远超过软件开发，经过过去3年，我们认为做这个业务对全面能力要求比较高。谢谢提问！**7、为什么公司创新运营这一块突破比较好，领先于竞争对手在哪里？**回复：简单地说，零售转型业务最后靠的还是业务能力，IT系统建设和维护是基本必备能力，但是更重要的是团队本身对业务各个环节的了解熟悉程度，因此业务能力是差异化因素。公司经过二十多年的发展，各方面的能力发展比较均衡，同时也在培养创新能力，在行业内有一定的积累。谢谢提问！**（四）建信金科合作方面：****1、建信金科在对外输出过程中，与银行IT在合作中的各自分工如何？对于银行IT的格局有何影响？**回复：建信金科定位是金融科技创新赋能角色，主要在以下三个领域：1、建行科技建设，以更加市场化方式为建行服务，也是非常好的保障。2、将建行20年积累的科技能力通过产品对外输出，核心产品向国开行、进出口行输出，长期来看是产品公司，产品+咨询，在交付的时候让合作伙伴承担职责，一开始合作伙伴和建信金科一起做，之后希望得到整合，独立在市场推广。3、赋能中小银行，业务上的实践整合成产品，以服务形式输出到中小银行。公司在以上三个方面和建信金科都有着非常深入的合作，而未来银行IT市场可能会多一个玩家。这对行业影响比较大，对公司也将是业务上的促进，互补性很强。谢谢提问！**2、与建信金科合作，它想做产品型，公司做实施，它的输出产品和公司产品有什么差异和竞争？** 回复：对银行来说最重要的是核心系统，公司在核心系统上的投入主要在IBM平台，但是在开放平台上的布局相对弱些，而建信金科有核心系统输出诉求，刚好和公司吻合。公司和建信金科合作，输出的产品会更加全面。谢谢提问！**（五）发展趋势：****1、零售转型大背景下对银行IT需求有没有转变趋势？营销类数据类卡位是否占优？**回复：不管是股份制银行还是城商行，零售转型诉求都很强烈。尤其受疫情影响，中小银行面临比较大的挑战，城商行和农信在博弈过程中。公司客户群广，城商行表现更好，农信稍弱一些，股份制稳定，所以和零售相关的数据平台确实需求比较大。零售转型范畴比较广，没有标准的方案，我们能力和产品都很全面，所以卡位有优势。谢谢提问！**2、商户运营是近期刚刚发现的商机吗？能否展开介绍，收费来源会从银行到商户吗？会采取预付费形式吗？**回复：公司在行业里的抓手主要在银行客户，通常和银行一起探索合作。商户管理业务不是刚刚开始，做了一年多，把银行的商户小微企业管理好也是揽储的手段。刚开始的时候银行会给商户付费，成熟后公司会和商户发生很多联系对接，有很多可能性。谢谢提问！**3、请问数字货币对公司有无实际影响？**回复：人民银行、四大行都在研究探索，公司目前还在探索中，对于收入贡献有限。基于现有信息，我们预计在场景层面，作为支付手段的可能性会更大。对于我们来说，场景端的机会也更多。谢谢提问！ |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年8月27日 |