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：2020-007

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 《中国经营报》张荣旺、刘颖 |
| 时间 | 2020年9月17日 |
| 地点及形式 | 北京 邮件采访 |
| 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 | **《中国经营报》记者采访问答内容如下：**  **1、近日，宇信科技公告拟定增募资15亿元主要用于面向中小微金融机构的在线金融平台建设项目、基于人工智能技术的智能分析及应用平台建设项目和全面风险与价值管理项目，将提升创新运营业务收入在整体收入的比例。根据公司半年报，截至今年上半年归属于上市公司股东的净资产为19.30亿元，募资金额占募集前净资产比重的77.72%。虽然宇信科技软件开发及服务收入目前仍贡献近八成营收，但该项投资完成后是否会改变公司现有业务结构，创新运营业务成为公司未来的盈利重点？如此巨额投资是否过于冒险？**  回复：创新运营业务是公司基于金融科技的发展趋势，从客户的实际需求出发，结合自身在行业内深耕多年的各项能力和资源优势，与客户联合经营、共赢互利的合作模式。创新运营业务引领了公司在金融科技时代转型的发展战略。  目前公司的创新业务收入贡献主要来自两个方面：一是网贷运营平台。该平台是利用公司自主研发的基于分布式架构和微服务体系的产品，由公司和客户共同运营的金融生态平台。在去年实现业务突破后，2020上半年继续发力，新增两家客户成功上线且已开始业务试运营。该平台具有“上线快、可扩展、好运维”等特点，并采用“先盈利再付费”等多种合作模式，能够有效帮助客户实现零投入、快速上线、快速做大零售资产规模，显著降低贷款不良率，增长收入和利润的业绩目标。公司在既有客户的零售转型战略实施过程中，也利用网贷运营抓手在横向拓展业务机会。银行有非常多的应用场景，相对于搭建独立的运营平台，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更多贡献。二是以金融云服务为载体的合作运营模式，这也是公司未来转型的一个重要组成部分。  公司利用网贷运营作为切入点，利用金融科技能力赋能中小银行的零售转型业务。为了更好地拓展在线零售业务的机会，公司计划进一步投入研发，升级在线金融平台，优化现有网贷平台的业务支持能力，同时横向拓展平台的其它功能，整合包括人工智能、大数据分析、风险控制管理等在内的前沿技术，使其成为综合能力更强大的在线金融平台，更好地拓展平台的业务范围。创新运营业务毛利率水平较高。尤其疫情期间，受疫情影响较小、毛利率较高、快速增长且收入占比提高的创新运营业务帮助，公司整体毛利率有所提升，整体经营结构也得到了改善。公司计划通过创新运营业务实现战略转型，提升创新运营业务对营业利润的贡献，占比达到20%-30%。新的利润构成能有效地提升公司的运营效率、业务质量、和利润率。虽然投资金额比较大，但是由于该项目是基于现有的基础进一步深化和拓展平台能力，基于客户的部分需求而进行的研发投入，所以风险可控。  **2、目前公司创新运营业务主要面临哪些竞争对手？公司的传统优势是在金融IT领域，目前转型创新运营业务公司在该项业务有何基础和积累？面临新的竞争对手，公司的竞争优劣势是什么？**  回复：运营类业务是以IT系统建设为切入，整合各方面的能力，与客户联合经营，帮助客户做业务转型。这其中IT系统建设和维护是基本必备能力，但更重要的是团队对业务场景各个环节的熟悉和理解程度，因此业务能力是差异化因素。公司的网贷运营业务也是基于15年的信贷系统IT咨询和建设经验发展而来的。截至目前，公司服务了超过250家金融客户，落地超过300个信贷IT系统案例，并连续多年位列中国信贷管理解决方案市场第一（根据行业第三方研究机构IDC统计报告），对客户信贷场景的业务需求和痛点有比较深入的理解。  **3、今年上半年创新运营业务大幅增长164.63%，毛利率达到78.31%，推动公司整体毛利率提升至36.48%。不过，2019年末，该项业务的毛利率达到84.16%请问毛利率下滑的原因是什么？目前该业务服务的客户数量有多少？交易量前5位的客户是哪些？**  回复：2019年末，公司创新运营业务毛利率达到84.16%，较上年同期提高48.55个百分点，主要原因系创新运营业务的收入是依据客户在平台上的业务量进行计费，报告期内客户的业务交易量完成爬坡，开始大幅上量，公司运营服务收入形成规模化效应，而创新运营平台前期研发投入全部费用化、运营期日常项目开发和运营人员复用率高，因而有效地提高了毛利率。  2020上半年，公司新增两家客户成功上线且已开始业务试运营，公司研发和运营人力等费用增加，而新客户的业务交易量和由此带来的运营收入还处于爬坡期，因此毛利率降低。创新运营业务目前已有四个稳定客户上线运营。目前这种商业模式较新，且需要和客户深入、长期合作，公司正稳步推进业务拓展。  **4、据半年报透露，公司目前毛利率提高主要依靠创新业务。目前传统业务的毛利率为多少？**  回复：报告期内，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。公司过去几年持续加大研发投入，有力提升公司产品的标准化程度、改进定制化实施工艺，同时公司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，因而使得毛利率提高。  **5、公司部分创新业务是利用公司的整体金融科技能力帮助客户改进经营效率，商业模式有别于传统的银行IT，银保监会对于这些业务上的监管变化可能对这类创新业务会有影响。公司业绩存在监管风险。可否举例说明可能面临的监管风险？**  回复：以网贷运营业务举例。银保监会于7月17日正式发布了《商业银行互联网贷款管理暂行办法》。行业普遍认为，《办法》的出台是对互联网贷款行业的充分肯定，打消了传统银行数字化转型过程中对于业务监管的顾虑和疑惑，对市场已有的参与者和新参与者均是利好。  虽然有一部分“利好”政策，但是在文中并没有放松监管的风险防范要求，在信息安全、消费者保护层面均提出了较高的要求。例如《信息科技风险管理》对互联网贷款系统建设、系统运营维护、网络安全、客户端安全、数据安全、合作机构系统安全共六方面做了规范要求。因此，公司用以支撑业务的信息系统也需要满足合规要求。由于公司在该业务的很多方面已经投入经营十多年，每年接受银保监会的驻场审计，并针对出现的问题进行整改，所以在满足监管要求方面积累了丰富的经验。  **6、公司从2019年下半年正式开始开拓海外市场，由于对海外市场缺乏足够的了解，在各国的监管、文化、市场环境方面都存在一定的风险。目前公司重点发展的是东南亚市场，目前受疫情影响，公司的海外业务发展能否达到预期？**  回复：尽管因新冠肺炎疫情，海外业务拓展受到一定影响，但公司克服重重困难，有序推进海外市场布局并迎来突破。公司在新加坡市场，与某中资国有银行签署合同为其提供监管报表报送平台系统，由此实现了公司海外业务零的突破；在印尼市场，与当地客户签署了合作意向书开展数字银行合作，预计明年上半年正式上线并运营。公司对于东南亚市场的拓展，目前主要是依托于自身的长期合作伙伴，包括华为、NTTDATA、新加坡华侨银行等，来共同开拓东南亚市场。未来五年，海外市场的拓展将是公司整体发展战略的重要组成部分之一。  **7、公司业绩一片向好的情况下，为何大量重要股东减持？是否是对公司业务方向有所担忧？**  回复：股东减持主要是基于自身资金需求，并不代表其不看好公司前景。公司自2018年11月上市以来，公司总资产从2018年末的32.44亿元增长到2019年末的39.74亿元，同期每股净资产从4.16元增长到4.62元，期间分红两次，累积现金分红达1.40亿元。受新冠疫情影响，宏观经济环境不确定性增加。在此背景之下，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。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年9月17日 |