

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：2022-003

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	机构名称	参与人姓名	机构名称	参与人姓名
	嘉实基金	丁力	中欧基金	袁维德
	嘉实基金	刘晔	中欧基金	余科苗
	鹏华基金	董威	中欧基金	李帅
	鹏华基金	胡颖	国泰基金	杜沛
	交银施罗德基金	周中	国元证券	耿军军
	上海国泰君安证券资管	陈思靖	国元证券	常雨婷
	上海国泰君安证券资管	杨坤	方圆基金(香港)	董丰侨
	兴证证券资管	王正	三井住友投资	Ming Liu
	兴证证券资管	张媛	北京成泉资本	韩旸
	华泰证券	万义麟	北京鼎萨投资	刘寻峰
	上海彤源投资	陆凤鸣	北京和聚投资	刘明旭
	上海彤源投资	薛凌云	北京金大虎资本	梁铮
	长盛基金	吴达	北京擎天普瑞明投资	杨文静
	中国守正基金	余佶	北京塔基资产	王莉莉
	Nordic Asia Advisory Group	Jason Zhang	PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED	张煊
	北京致顺投资	朱贺凯	太平洋证券	郑及游
	发展研究中心	雷棠棣	太平洋证券	杨俊龙
	发展研究中心	刘雪峰	太平资管	郑金镇
	发展研究中心	庞倩倩	西部利得基金	林静
	工银理财	谢应天	西部利得基金	刘荟
	光大证券	张曦光	西藏东财基金	包戈然
	广东谢诺辰阳私募	郭乐颖	西藏源乘投资	胡亚男
	广发证券	秦冉	西藏源乘投资	张丰
	国华人寿保险	安子超	西藏源乘投资	曾尚

	国寿安保基金	张帆	新华资管	朱战宇
	国泰君安证券	邓一君	新华资管	陈朝阳
	国泰君安证券	楼见雄	兴业银行	郝彪
	国泰君安证券	张思韡	兴银基金	劳开骏
	国泰投信	郑宗傑	英大保险资管	王京乐
	海保人寿保险	寇钟元	元兹投资	黄颖峰
	杭银理财	薛翔	长城证券	冉飞
	杭州友格私募基金	侯志国	招商基金	徐生
	禾永投资	杨晓鹏	浙江益恒投资	钱坤
	红塔红土基金	罗骥	浙江英睿投资	王俊杰
	红土创新基金	汪国瑞	中金基金	侯明威
	华安财保资管	李亚鑫	中信保诚基金	王颖
	华泰柏瑞基金	陈碧野	中信保诚人寿保险	金炜
	华夏理财	刘宇希	中意资管	臧怡
	吉富创业投资	陈剑锋	中邮创业基金	于淼
	君康人寿保险	宋强磊	上银基金	李焯圻
	利安人寿保险	杜宇	上银基金	卢扬
	明亚基金	陈思雯	深圳前海百创资本	吴思伟
	摩根士丹利华鑫基金	马子轩	深圳市君弘投资	张治恒
	农银理财	公晓晖	前海天成时代资管	龚三湘
	平安养老保险	刘强	新疆前海联合基金	王静
	前海开源基金	梁策	上海明河投资	姜宇帆
	群益证券投资信托	洪玉婷	上海恬昱投资	肖建中
	融通基金	张鹏	上海贤盛投资	马彦仁
	上海伯兄资管	蔡天夫	上海涌津投资	闵繁皓
	上海常春藤资管	程熙云	上海臻宜投资	秦鲲
	上海从容投资	茅珈凯	上投摩根基金	李博
	上海和谐汇一资管	凌晨	上海玖鹏资管	陈虹宇
	上海翔鹏投资	郑捷	上海聆泽投资	沙小川
时间	2022 年 2 月 9 日 15:30 至 16:30			
地点及形式	北京；2021 年度业绩预告说明会（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 证券总监周帆女士			
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事、财务总监兼董事会秘书戴士平先生、证券总监			

周帆女士对公司2021年年度业绩预告进行了说明：

公司2021年度扣除非经常性损益、剔除股份支付费用影响后的归属于上市公司净利润预计为46,000万元至47,500万元，较上年同期预计增长19.60%-23.50%。

在金融科技行业迈向高质量发展的新阶段，公司凭借信贷、数据、渠道和监管等主要产品线在市场上的竞争优势，报告期内公司软件开发及服务收入较上年同期预计增长28%左右，公司软件开发及服务收入的增长主要来源于大型商业银行的相关业务需求；公司创新运营业务持续保持快速增长势头，创新运营收入预计同比增幅在40%-50%。

公司将金融科技新产品的研发作为重点发展战略之一，持续加大研发投入，进一步提升产品的标准化程度，巩固新产品在业务上的领先性，以保持在中长期发展中具备持续领先的竞争优势。同时，由于金融科技人才竞争激烈，人工成本上升等因素导致公司软件业务毛利率略有下降。经初步测算，报告期内预计非经常性损益对净利润的影响金额约为3,400万元，主要为处置联营公司珠海宇诚信科技有限公司股权产生的收益以及政府补助等。此外，公司授予员工限制性股票在报告期内预计产生约1.1亿元股份支付费用。

本次交流活动相关问答：

1、创新运营业务未来三年增速如何？会不会受政策变化的影响？以及对未来的规划如何？

答：过去两年，创新运营业务增速都在40%-50%范围之内，预计未来两到三年也维持这个增速。新业务从布局到成熟需要2-3年时间，一方面对既有业务客户接受有一个业务爬坡的过程，另一方面也对新业务布局产生后续的增长。该项业务主要

还是银行在数字化转型的过程中赋能业务，所以会受到监管政策的影响。从过去三年的经验看，每一次监管收紧对公司反而是利好，减少了竞争对手，因为公司是严格遵守规定的，所以政策负面影响较小。比如去年二月份数字信贷新规出来之后，带来了更多的业务机会，因为很多银行都面临贷款组合的重构挑战，反而为公司创新运营的数字信贷带来更多需求。公司业务在稳定推进，预计将会有更好的收入，都是受益于去年二月数字信贷新规，资金不能跨省的政策。同时对于数据安全相关的新规，银行也要重建系统，重构业务框架，这个过程中都会对公司的数字信贷业务带来新的机会，增加收入。贷款业务一定是强监管的市场，根据过去几年来看，这些政策调整还都有正面的影响。公司之前也布局了一些金融营销相关的业务，预计之后也会有更好的增长。

2、海外的客户已经有交付，但是体量较小，未来预判几年后会有一定量的规模？

答：海外客户的市场拓展挑战比较大，因为海外市场没有品牌、没有案例，而且还有疫情的影响。但过去两年海外业务的发展是证明了我们的传统软件业务和运营业务都在海外市场有需求、空间，我们的能力也有竞争性。目前已经有了七八家客户，切入时的业务比较小，但是利用公司的优势是后续可以慢慢扩大业务，能获得的机会也更多，而且定价上也可以调整。预计海外的客户未来2-3年会有更多的业务机会以及高速增长，未来会对收入有更明显的贡献。公司的创新运营业务也在往海外输出，去年有两家印尼的客户，有了这两家的背书之后也会有更好的增长。

3、为什么去年人员竞争基本告一段落？

答：行业过去20多年的发展过程中，这种现象发生过很多次。有时候行业对某些需求会快速增加，而很多公司可能没有

储备相应的人员，所以一下子争夺会比较激烈，但等到这种需求维持一段时间之后，大家的准备就相对充分了，竞争就会相对趋于平稳。

4、今年人员扩充计划？

答：根据订单情况今年还是会有一个稳定的人员增长，因为传统业务增长还是需要相应的人员增长，今年差不多20%左右。

5、在创新运营业务上，比较大的银行为什么找宇信合作？

答：因为公司可以提供全面的产品以及服务，可能一些大银行并不需要公司所有的产品以及服务，但是在细分领域还是会有部分需求。公司的创新运营业务切入点和传统的业务的切入点不同，通过运营模式去帮助大行改善业务。这项业务的毛利也会比传统业务要高。

6、2021年以及2022年来看，四大行以及主流的商业银行哪几家在软件业务走在前面？

答：各家银行在IT投入角度来说都比较大，从增速来说都是很稳健的增长，增速上基本差不多。股份制银行在数字化转型的投入上更加积极。这种客户也是公司比较有兴趣合作的。整体来说如果把银行分成几个层次的话，总体来说还是大行和股份制银行在这一块投入的比较多，中小行还是要等偏少一点。

7、2021年行业增速大概多少？

答：行业增速过去几年都比较稳定，几家股份制银行整体的IT投入基本上都在10-13%左右，因为整体的IT投入会包含硬件投入、科技部的预算，后面才是外部厂商的业务，而硬件采购和科技部预算增速相对较慢，对于厂商来说增速差不多在

20%左右；但是根据情况不同，对客户的渗透程度也会有不同影响，大行对IT投入就会比较稳定、比较大，但是中小银行来说本身科技能力相对较弱，而且受疫情影响，所以增速不会太大。公司整体客户机构比较均衡，受不同层次客户的波动较小。

8、银行选择不同公司的产品依据是什么？

答：很多因素都会影响，很多银行招标都包给了第三方，所以案例、技术、价格、公司实力等因素都会影响最后的结果。现在最大的改变是基本没有客户会只看价格，大多还是会看综合能力。公司每年通过招标获得的业务占比超过20%，基本还是延续性的收入，通常都是一期通过招标，二、三期都是单一来源还有竞争性的谈判。所以行业销售费用会比传统行业的销售费用更低，而且稳定性也更强。

9、公司单季度的净利润变化有一个明显的季节性，Q1和Q3普遍较低原因？

答：这跟公司收入确认采用终验法的会计政策有关。如果采用完工百分比确认的话，季节性的影响就小；如果是采用终验法确认的话，受制于时间点的影响就会大一些。

10、2022年销售、研发这些支出有没有大幅增加的计划？

答：过去几年在银行业务发展过程中，出现很多新的业务和机会，比如信创、数字货币等，银行在2015年就开始试点信创，数字货币方面也是银行投入比较早。信创现在也在走入更深层次，公司也会有更多的业务机会，这些都需要公司去增加投入，这也是公司研发投入增长很快的原因，因为现在也是行业发展的一个关键的节点，所以公司也不愿意在新方向上落于人后，不管是数字货币、信创、数据安全等多个方面，公司还是倾向在新的业务机会方面投入比较多的资源，这样未来才能为公司带来更多机会。

11、今年软件业务收入以及利润增速是不是会好一点？

答：整体策略还是希望增速比较稳定以及匹配。今年软件业务的毛利会比较稳定，跟2021年保持差不多，但是如果今年有其他新机会，投入也会有调整，现在来判断还时间过早。

12、大行IT支出拉长看，更多会分给银行IT厂商来做还是自己做？

答：后续IT厂商需要承担的东西会越来越多，因为对银行来说他们自身挑战更大，也是希望有一些好的合作伙伴可以分担。但是对于银行和厂商的挑战是定价机制是否合理，以及是否有能力承接相关业务。未来两三年行业景气度还是会比较高，会是一个行业调整以及洗牌的过程，要在这个行业里持续发展业务，还是需要花心思让客户感受到公司的价值。

13、海外业务估计到什么时候可以盈利？形成常态化的毛利和净利？

答：明年应该可以做到打平甚至盈利，去年打基础，今年做拓展，希望明年可以实现增长。目前来看市场拓展及项目实施还是很不错的，过去两年证明公司的产品是有能力往海外输出的，模式上也没有什么问题，虽然客户只有七八家，但是每家的产品和业务都不太一样，比较多样化。所以还是比较看好未来海外业务的贡献。

14、数据安全隐私计算具体现在做什么？

答：银行对这些新的前沿技术很有意愿，不管是业务的还是安全导向的。公司还是有很多机会跟这些银行合作的，隐私计算现在还比较早，短期内形成趋势的可能性不大，但是未来1-2年各家银行都会寻找合适的方法去引进。数字货币的话相对现在进度就比较好了，去年下半年商业银行对数字货币的兴

	趣越来越高了，所以数字货币的研究还有建设方面今年的增长相比去年会高很多。公司还是希望现在可以做好战略卡位，支撑未来的长期发展。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 2 月 10 日