

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：2022-004

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	参会人姓名	机构名称	参会人姓名	机构名称
	潘儒琛	中信证券	耿军军	国元证券
	李康桥	中信证券	邓召明	鹏华基金
	张敏	泰信基金	刘斌斌	融通基金
	徐恬翼	Torq Capital	陆士杰	兴全基金
	庞倩倩	广发证券	姜英	国泰基金
	徐博	中信建投	王翔	兴银基金
	张颖	东方证券	黄进	上投摩根基金
	杨森	施罗德基金	樊勇	金鹰基金
	沈若潼	巨子私募	张轶乾	万杉资本
	王冠华	旦恩资本	庄达	重阳战略
	冯庆	浙商银行	郑涛	中信里昂
	王亮	煜德投资	孙垚	中证投资
	牛和智	斯诺波资产	黄颖峰	华宸未来
	沈斌	泊乐泽道投资	朱战宇	中邮人寿
	刘颖飞	中信固收	许焱	Causeway Capital
	陆莎莎	BOCI China	包戈然	西藏东财基金
	龙彦艳	轻盐创业投资	陈梦笔	汐泰投资
	侯文生	西部利得基金	唐谷军	东方睿石投资
	薛翔	杭银理财	毛媛贝	澜起投资
	张英	招银理财	李侃	龙马资本
	刘旭明	国华兴益资产	朱一平	泽秋基金
	李志磊	天安财险	张良	平安资产
	王浩	一诺资本	翟云龙	聆泽投资
	魏大千	恒大人寿	刘弘捷	友山基金
	吴界强	浙江国信投资	董凌博	韶夏资本
	朱小虎	申九资产		
时间	2022 年 4 月 2 日 10:00 至 11:00			

地点及形式	北京；2021 年度业绩说明会（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年年度业绩情况进行了说明： 2021年公司依然保持了既定的经营和管理战略，收入和利润都实现了稳定持续成长，2021年收入实现37.26亿元，同比增长25%；剔除股份支付费用的扣非归母净利润为4.7亿元，同比增长22%。 从2021年收入细分构成来看，软件开发和服务占比进一步提升到77%；创新运营业务占比从3.8%提升到4.4%，占比提升主要得益于创新业务较其他业务更快的增长态势。从软件业务收入细分上来看，体现了公司比较均衡的客户结构，也体现了公司垂直体系作战的能力。系统集成业务上保持相对平滑的增速，增长了16.6%。截至2021年年底，我们软件开发和服务已签合同约33.4亿，较2020年年底增长了26%，为未来的公司业务增长预期带来了很好的支撑。 创新业务保持了较高的增长态势，2021年较2020年增长46%。数字信贷层面在包括C端数字信贷、中小微端以供应链金融为核心场景的普惠金融；营销运营层面，去年有三个银行签约落地。营销运营旨在帮助银行和相关金融机构提升揽储、揽存效率，帮助提升银行存款端增量资产。传统科技运营业务依然保持了稳健的态势，在2021年签下了两家保险和两家非银金融机构，这三个场景模板整体支撑了创新运营业务2021年46%的增速。未来这块业务还会是公司的战略重点，会持续在团队、技术、运营模式以及各个层面投入支撑业务的增长。

在毛利率层面，综合毛利率相对稳定，只下降了一个点。软件开发和服务下降两个点，源于公司在产品、客户管理、团队管理以及更细颗粒度的项目管理上做了很多工作。展望2022年，我们认为毛利率会保持相对稳定的水平，软件业务收入在增长上也会采取更加稳健的方式，以业务驱动人员增长的思路来支撑2022年的收入增长，实现公司长期的可持续高质量发展。系统集成业务毛利率上升约一个点。创新运营业务毛利率虽然较2020年下降了两个点，但依然保持在相对高位的70~80%。一个是创新应用本身规模的提升，第二我们更多的模块和更多的场景的开展也会带来更多的投入，为综合毛利率的稳定和支撑起到了积极的作用。

管理层面，上市以来公司管理效率逐步提升，管理费用率逐年下降。销售费用率方面，销售规模在扩大，但是并没有靠铺人头的方式提升规模，销售人员是个位数的增长，体现在销售费用率逐步下降。

在研发方面，上市以来公司持续在研发上加大投入，持续迭代平台工具能力，2021年研发投入金额达到了4.35亿，较2020年增长38%。过去几年研发投入的复合增长率为34%。

本次交流活动相关问答：

1、金融信创对我们软件业务和集成业务的影响？

答：金融信创在我们看来是推动行业长期发展和进步的重要因素。具体到业务层面，在系统集成和销售这一块，从2014、2015年提出去IOE到现在，我们系统集成的合作伙伴已经从原来的外资企业，到现在基本上全都是国产合作伙伴。具体到软件业务上，2022年金融信创相关预算投入计划明显较去年提升。公司的数据产品、信贷产品、监管产品以及其他产品线，在金融信创和国产化的标准厂商的合作和迭代磨合出来的产

品能力，在2022年会看到更多有竞争力的项目。

在去年以及更早的信创推进和打磨过程中，我们和客户形成了很多标准案例，使得公司的行业头部地位和技术领先性进一步凸显。信创中长期来看更加有利于头部厂商市场份额的提升，是支撑行业稳健发展的重要因素。

一开始信创主要是基于硬件生态环境的改变，接下来是基于硬件生态环境的软件替换或者升级。我们的合作伙伴在信创投入上，去年不仅是在硬件上，更多的是在软件层面，甚至还包括一些核心的系统和操作系统。今年在软件上的投入会进一步增加。因此，我们感知到的是整个生态环境的改变，数据库相关的改变，实际上是增量业务，然后又再叠加分布式微服务架构，整个的业务机会还是比较多的。

另外根据今年的相关部门的要求，信创的推进不仅仅只是在外围，更多的是每个银行必须要有一般操作、一般业务或者核心业务要在金融信创去落地。所以像宇信科技这样有能力、有经验的厂商会更多受益。我们也希望公司的金融信创能力能够向中小行去输出，进一步去帮助客户满足他们金融信创的实践，也能够提升公司在行业里面的竞争能力和市场占有率。

2、创新业务的进展及未来发展展望？

答：在对C端零售端的数字信贷上，去年我们新增了一家国有大行，5家分行已经签约在逐步实现落地，预计今年将会上线试运营。同时还新增了一家外资银行，今年有望实现上线试运营。在数字信贷这一块，我们以前的三个客户，其中有两个还远没有达到天花板，我们在进一步的运营和发展里面还会看到收入增加。展望2022年我们在国有大行的其他的分行，今年也还会有几家的分行落地。

中小微端的供应链金融，我们去年是签下了三家大型城商行，今年有望上线。这三家城商行都表现出对供应链金融相关业务有非常强的兴趣，也是符合国家普惠金融的发展战略和思

路的。

第二块是营销运营或者说业务运营，本质上是帮助银行去提升他们的揽储、理财产品销售的效率和规模，本质上是银行的存贷汇的存款业务的数字化运营。我们不仅提供产品平台，更重要的是去做业务做运营，包括小程序的运营、私域流量的运营乃至各种获客方式的运营来提升客户的业务规模。去年我们签下了三家银行，其中有一家今年1月份已经上线了，所以这一块今年也会有收入的支撑。

第三就是传统的科技运营，我们去年签下了两家保险和两家非银金融机构，也会在今年体现出收入。此外，去年我们在印尼的两个海外项目都是运营类的项目，一个项目在今年的1月份正式在印尼上线。另外一个是在3月份正式上线，是印尼的第一家数字银行，也是创新运营的模式。

3、创新业务毛利率下降情况，和未来变化预期？

答：未来一方面是在更多的场景去落地，本身业务在发展，以前可能只是对C端零售端的数字信贷，现在拓展到了营销运营乃至在海外业务的发展，毛利率也在正常的波动范围。长期来看，我们认为创新业务70%左右的毛利率是正常的，也是业务可持续发展的态势，是公司非常重要的利润贡献点，也是能够体现公司中长期的经营战略和高质量发展的有效的支撑点。

4、疫情对海外业务的影响？

答：确实出海的时候正好遇到了疫情，这两年伴随着疫情的发展，还是坚持不懈地在业务落地，也取得了不错的成绩。不仅在新加坡、柬埔寨有项目落地，在印尼也有项目落地，海外四个国家都有业务落地，也有包括网点转型、数字手机银行这些层面的模块落地。

今年在海外业务会看到更多的机会，比如新加坡有了第一个试点项目，成功交付之后也得到了客户的认可，今年还会在这个基础上去持续服务，拿到二期或是三期项目。海外业务的

态势也跟国内客户的签约也有一定的类似性，大部分每年需要去公开竞争的就20%左右的项目，剩下的大部分是二期三期，包括前面谈到的信创项目也是如此，基于一期项目上成绩和能力，那么二期三期订单自然就单一竞争来源谈判就实现了，这个体现了我们现在海外市场的客户对我们的认可和进展。

今年我们认为海外还是会有非常快速的增长，一个是因为基数比较低，第二确实在我们这几个项目的落地，这几个国家的发展上面也有不错的成绩。

海外市场疫情影响是两个方面的，一方面海外的疫情按照中国的标准肯定是非常严重的，所以过去几年国家跟国家之间首先很难履行；同时在海外国家内部，像新加坡、印尼那边很多都是居家工作，去做市场拓展去见客户挑战和难度还是非常大的。另外一个层面，是国内的疫情把国门给封掉了，所以互相之间旅行是造成很大的问题，所以我们的业务专家也很难去国外跟客户现场讲。但是目前来看还是有一些比较好的变化。现在不管是新加坡、印尼还是马来西亚，基本上已经完全开放了，也不需要隔离，所以至少在东南亚市场本地是完全开放了，没有任何疫情的影响。所以我相信今年市场拓展工作能够比去年有不少环境上的改进，希望今年海外市场跟去年项目有非常明显的提升。

5、数字人民币推广进展和对业务的影响？

答：关于数字人民币，宇信在国有大行、商业银行以及个人用户的相关接入上面，前、中、后台相关的产品和试点工作都有参加，特别是在两家非常重要的国有大行里面，前、中、后台的产品都有参与建设支撑和发展的。

展望今年的第三批试点，乃至以后数字人民币的发展。目前数字人民币推广和使用主要是支付层面，替换纸币功能上，现在看到的只是消费场景，在消费场景里系统的升级和搭建并不是那么大。

我们参与的这两家银行典型案例，今年的投入较去年增加了好几倍，我们内部也专门就数字人民币在集中立项去整合我们的相关技术产品能力，去更好的支撑客户的几倍式的增长需求。但是坦率的讲，它跟像国有大行一年100多亿的IT投入相比，确实不是非常大的占比。展望未来，我们看到更多的机会是，当数字人民币从消费场景走到了信贷场景，从个人场景走到对公场景，会带来更多的系统改造升级、软件开发迭代的需求，甚至是整个架构需要大规模发展的需求。宇信在信贷多年一直是行业龙头，叠加数字人民币带来的对公场景潜在机会的变化，这个也会是推动行业中长期发展，系统、软件升级迭代和需求的推动因素之一。

6、定增募集资金的用途计划？

答：感谢各位投资人对公司的支持，年初我们完成了11亿再融资的发行。

第一，我们还是会在既定的募投方向上去发力，提升公司的产品、技术能力，来实现公司在交付开发上面的高效、高质。同时我们在微服务架构、分布式体系、云原生、隐私计算等更前沿的方向去进行探索和布局，来支撑下一步整个银行IT的发展。

第二，我们也还会在创新业务上持续提升人才的吸引探索，来支撑我们公司第二增长曲线。

第三，我们还会积极去做一些投资和战略布局，来不断的完善公司的产品线和多维度能力，用宇信科技的品牌支撑更全面的金融IT服务，实现融通式的发展。

7、公司的客户构成中，农商行客户收入主要是来自于排名前200的农商行还是都有？从农商行资产规模或营收排名的角度，有观察到哪些趋势？

答：在农信农商体系，公司市场份额一直是遥遥领先的。省级农信里面就80%以上都是我们的客户，因为省级农信的不

少核心系统都是基于AS400的平台，宇信科技在AS400平台上的核心系统产品一直是比较领先，所以我们在农信体系的不管是核心层面还是外围的渠道、信贷，都是比较有优势的。但是过去两年受疫情的影响，农信体系并没有完全从疫情中恢复出来，所以跟其他的客户像城商行、国有大行、股份制银行相比，农信市场过去两年投入还是比较弱的。但是我相信不管是农信体系还是其他银行，如果过去两年投入少的话，后续等到疫情恢复正常之后IT需求还是会非常明显的追赶上来。

8、创新运营业务作为新业务毛利率较高，这个是如何实现的？

答：创新运营业务的合作模式跟传统的软件开发模式是有非常明显的差异。软件开发的模式更多的还是甲方乙方的商业关系，我们通过软件开发去帮助客户解决系统问题。所以从客户端来看是个成本项，定价权还是在甲方手里，所以使得我们的人均创收在传统的软件业务里面，相对其他的软件行业相比可能偏低一些。

但创新运营业务不单单是软件产品，依托于我们核心的软件产品体系，再加上系统运营运维的能力、在一部分的场景业务能力，去帮助银行改进它业务的效率增收和减支，根据业务的效果和规模来收取一定的费用。所以收费的方式跟我的投入其实并没有非常正相关，这个和软件业务是有非常大的区别，所以在这方面业务的优势能更加明显的体现出来。到目前为止，创新运营业务的综合的毛利率基本上能够保持在70~80%范围之内。

9、软件业务今年有没有增速的指引以及毛利润率现在的趋势是怎样？如果和去年比的话，今年会是怎样的情况？

答：截至2021年底，我们软件业务在手已签约订单较2020年增加26%。所以2022年软件业务依然会保持我们之前的增长态势。

毛利率的情况，今年我们的工作重点也是希望能够稳定公司的团队以及毛利率，所以我们在不管是在人员扩张还是其他管理上面，都会采取一种更审慎的态度来实现公司毛利率的稳定。所以2022年我们的策略和思路是希望在软件上能够稳定现有的毛利率，在整个综合毛利率上，希望通过高毛利率业务的发展和占比增加来带动公司中长期综合毛利率的改善和改进。创新运营业务还是会保持像40%以上的态势，软件也保持和去年差不多的态势。

10、去年创新业务的毛利率也是有所下跌的，这个是因为什么？

答：创新业务下跌了两个点，一是本身在多业务模块的拓展，会有人员的增加。第二，本身业务规模的扩大，可能从以前单一客户、单一场景、单一产品上有所拓展，有一些下降确实也是在正常范围。创新业务还是会是在70~80%的毛利率水平。

11、请管理层详细介绍一下国际业务的情况，如业务发展规划重点市场等？

答：公司2019年底出海，一开始在新加坡、印尼和柬埔寨有传统的软件开发和服务项目落地，包括网点转型核心替换、手机银行、渠道业务、数字银行业务，包括四大业务板块的里面的各个模块都有在当地落地。截至2021年底我们在四个国家有落地。

国际客户习惯或者一直合作方式是License卖产品的模式，所以我们国际业务的人效、毛利都会比传统国内的软件开发和服务更好。

第二，我们在国际业务的拓展上也会和合作伙伴做很多的配合和支持，包括腾讯、微众银行等都有很多合作伙伴。

第三，国际业务创新运营业务的落地，比如在印尼的两个项目，打开了国际业务另外的机会和增长点。印尼移动支付的

环境、网络环境以及移动互联网的发展，很像前几年中国的发展态势，它本身又有将近3亿的人口基数。所以在印尼的两个创新运营项目的落地，正好跟他们移动互联网的发展态势高度一致。

我们在国内银行生态里面积累出来的产品能力、业务能力以及中国银行这种非常庞大的数据的交易能力和复杂体系的支撑能力，在海外市场都能体现出很强的优势，包括服务能力和传统的海外市场的供应商和服务商有比较大的优势，所以这些都让我们在海外市场的发展里处于比较好的态势。

综合来看，海外业务的人效较传统国内软件开发和服务较高，所以这个也是海外业务给到我们很强信心的反馈点。

以上基本是我们在海外业务的情况和布局，接下来谈我们发展的思路。因为我们在印尼市场两个业务都是跟贷款存款相关的业务运营，所以毛利率基本上都是90%以上。海外业务现在基数比较少，去年是试运营第一年所以基本上没有什么收入。今年我们预计在印尼的两个项目的创新运营业务的收入大概会有1500万左右，明年可能会是个更高的一个增长率。

12、信创方面，我们与底层软硬件适配进展如何？尤其是与数据数据库层面，我们在技术生态方面的阻碍和机遇，可否请管理层分享一下？

答：在信创方面去年有很多的进展，整体来讲，我们跟国内的头部的软硬件基础厂商都达成了战略合作，基于TDSQL国产数据库拿下了多个标杆性的项目，基于腾讯云的移动开发平台，TMF的手机银行也进入了国内和国外市场，和腾讯合作的金融数据中台也在两家大型的农商行落地，也是我们在农信体系占有率的地位的体现。

跟华为的合作也更加充分，不管是在跟华为高斯数据库的合作，还是私有云的合作，我们都有相关的大型项目落地，很多项目也是行业的标杆项目，其次在手机银行和移动金融的开

发平台上面，我们也积极和华为的鸿蒙生态去适配去融入，为后续手机银行移动金融开发这块的落地和推进国产信创的落地也打下了基础。数据库层面，我们同时还和像PINGCAP、南大通用这些标准化厂商合作。在整个的国产数据库适配和数据库的下移的过程当中，我们也积累了大量的案例，也有大量适配成功的典型项目。对于下一步信创推进，从硬件环境到数据库的迁移上面，我们都处于比较有利的态势。

13、有些大行已开始建立自己的技术团队或技术子公司，加大技术方面的投入，请问一下管理层，这是行业趋势还是个例？这对公司的业务有什么影响？

答：这个是大家一直比较关注的问题。大行建立金融科技公司，并把这一块独立出来管理和运作，是前几年就一直有的态势，只不过当建信金科这么大体量的行业标杆出来的时候，大家可能会更多关注。

我们和建信金科的合作一直是非常深入、也非常密切，作为建信金科唯二的合作伙伴，在很多建信金科的发展和项目输出上有着密切的合作。我们的理解，大行科技部的使命一方面是要服务母行，另外也要对外输出。在对外输出过程当中，核心战略价值更多是在咨询顶层设计以及项目的管理和运作上面，最后要交付实施的时候，还是需要像我们这样的供应商一起去配合。我们相关方面的能力也是他们对外输出过程中很重要的支撑。所以在这个过程当中并不是去抢夺我们的业务、生意，更多的是一些合作机会。

14、宇信金融云是否会参与到了信创云的建设？

答：其实这个想法已经有挺长时间了，因为银保监会过去这么多年，一方面非常鼓励各个金融机构上云，但是另外一方面也对数据的安全、系统的稳定运营都提了非常高的要求，这两者是相互矛盾的。这也是为什么过去差不多六七年时间，各家大行都是在尝试各种各样的云架构，像建行跟工行都尝试了

	不少，像混合云、私有云、公有云的一些做法，也有想法把这种信创云往外输出，就像建信在做的其他的软件产品的输出。 云的输出是整体输出的重要组成部分，但不可能全部业务场景都是以云的形式去输出，所以在这个的过程中也需要非常有能力的合作伙伴，我们在这方面还是会有不少的机会优势，毕竟宇信科技在银行金融云排名是第一。公司过去从2007年开始投入金融云，在云方面的能力是充分得到银保监会的认可，我们的金融云目前在创新运营业务里面是得到了非常好的体现，这也是我们创新业务非常好的底座的能力优势。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 4 月 5 日