

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：2022-005

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	参会人姓名	机构名称	参会人姓名	机构名称
	赵伟博	德邦证券	周建胜	诺德基金
	杨本鸿	兴业证券	徐力恒	鹏华基金
	李常倩	兴业证券	黄嗣杰	富国基金
	蒋佳霖	兴业证券	陈涛	嘉实基金
	余洋	申万宏源	梁斌	中信建投证券
	端时立	长江养老保险	刘庆祥	交银施罗德基金
	徐中华	渤海汇金证券资管	杨子霄	国寿资产
	何宇涵	安信基金	陈图南	国华人寿
	陈朝阳	新华资管	刘思岐	兴证国际
	臧怡	中意资管	刘旭明	国华兴益保险
	刘强	亚太保险	张翼翔	华宸未来基金
	周昕	工银国际资管	王亮	上海煜德投资
	高博远	华融基金	王浩	工银瑞信基金
	郑金镇	太平洋资管	陈奕霖	上海磐稳投资
	郭迅	天津远策投资	陈思雯	明亚基金
	李亚鑫	华安财保资管	包戈然	西藏东财基金
	王霆	国华兴益保险	赵俊	上海尚近投资
	何飞	海南果实私募基金	张帆	国寿安保基金
	陈颖	福建天朗资管	郑亚斌	华泰证券股份
	陆莎莎	中银国际证券	张鹏	融通基金管理
	吕翔	上海磐厚投资	吴刚	中融基金管理
	薛凌云	上海彤源投资	Huang Chen	香港马可波罗至真基金
	袁海宇	新华资管	刘迪恺	Dymon Asia (HK) Ltd
	朱登科	杭州巨曦资产	Xin FENG	New Silk Road Investment
	吴强	中国人民养老保险	沙小川	上海世诚投资
	李峰	平安证券股份	徐杰超	上海理成资管
	沈洋	富安达基金管	安永平	南方基金
	张曦光	光大证券股份	李声农	龙远投资

	卢尧之	江信基金管理	朱战宇	新华资管
	谢天翎	群益证券投资	刘杰	平安基金
	林晓枫	光大保德信基金	林静	西部利得基金
	王莉君	韶夏资本	李骥	上海深梧资管
	范妍	圆信永丰基金	侯文生	西部利得基金
	傅一帆	平安资管	胡宜斌	华安基金
时间	2022 年 4 月 6 日 10:00-11:00 2022 年 4 月 6 日 14:00-16:00			
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，下降了一个点。软件开发和服务下降两个点，毛利较同行相对稳定是源于公司在客户管理、项目管理、团队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、在一季度各地疫情比较严重的情况下，公司的情况如何？

答：现在疫情情况超越了年初的估计，确实有一些业务会受到疫情影响，但从目前进展来看，大型银行包括头部的城商行客户，在跟疫情相处中积累了经验，所以很多项目现在一开始通知要准备隔离或封闭的时候，项目团队就已经赶到现场，在银行里面封闭交付。实在没有办法进入现场的，我们也提前准备了VPN去支持项目的交付和及时落地。

现在项目交付层面还是按计划走，但是新项目的开展或交付后验收可能会受到影响。从长远来看，这个季度没有办法验收的，下个季度也会验

收，最后既定的计划和进行的进度从全年看目前影响不会很大。

2、目前行业景气度如何？从公司的角度今年信创是否有加速的迹象？有没有新的订单出来？

答：目前行业景气度还是非常旺盛的。因为银行金融IT的投入、银行信息化的投入、信创的推进都是按计划在进行，包括在手订单和项目情况，都能感知到行业的景气度较高。具体到金融信创方面，今年银行明显加大了金融信创的投入。

第二是金融信创落地的项目和案例，今年要求必须有一个项目是在一般业务系统或者核心业务系统，突破外围系统，所以今年金融信创的压力和突破点在于每一家银行客户都需要在一般业务系统上做尝试和突破，这对我们这样的有经验和能力的头部厂商，同时也具备大型银行和股份制银行都有成功信创案例项目的供应商是比较利好机会。

第三是在信创具体项目的实施上，我们系统集成业务去年基本都是信创的客户，以前合作伙伴还有海外的供应商，现在已经全部是国内信创客户。现在进入到第二个阶段，在硬件环境搭建之上，更多的是软件在新生态体系下去下移、新增迭代替换，支撑软件供应商提供了更长期的可持续发展的机会。

最后关于信创，我们觉得需要大家更多输出或者看到长尾效应的是在中小银行。他们本身科技能力较大行是稍微欠缺的，像我们这样的外部供应商就有更多的机会去输出跟大行合作过程中积累的资源经验，去帮助中小银行去完成实现信创。

3、信创在数据库层面，目前国产化系统的产品性能和去年相比是否有比较明显的提升？

答：我们去年有一些用国产数据库去替换信用卡中心核心系统下移的案例，合作的是华为的数据库，其实我们在数据库的合作层面，不仅仅是和华为，包括中兴通讯的GoldenDB、南大通用、TDSQL、平凯星辰等我们都有相关的合作案例。现在国产数据库全面替代Oracle的思路大家会比较一致，但是需要中长期的时间才能实现，我们现在积累的经验 and 案例也是跟国产数据库厂商一起去打磨和二次开发。这些成功的Know-how接下来

会在更多领域去实践。所以现在国产的数据库确实看到了越来越多的迭代和发展。

4、今年行业景气度上行，订单增速是否会超过去年增速的水平？

答：不完全如此，首先是我们从签下订单到交付到确认收入有周期跨度，至少是12个月以上，平均到了18个月。所以去年年底签下的订单不一定都会在2022年能够去确认，有可能在2023年。第二，公司按照终验法来确认收入，现在受疫情的影响，比如有一些项目客户已经支付了90%，但是由于没有办法去现场联调，就没有办法去确认收入，还是有疫情的不确定性的影响。当然从订单的景气度饱和程度来讲，支持我们今年明年的增长都是没有问题的。

5、现在交付的周期越拉越长，今年收入确认这方面有没有比较大的压力？收入端增速公司是否有相对保守的估计？

答：收入确认压力倒没有，从上市一直到现在是按终验法确认收入的思路，不管是销售和客户沟通，还是跟内部财务和审计师沟通都是一致的思路，特别大的压力倒是没有。只是在收入确认上时间把控上有一些不确定性，但是本身我们实现收入的增长，还是能按照既定的收入增长目标和利润增长方针执行，我们觉得是比较稳定的。今年我们希望更审慎和稳重的去发展，一方面整个国内经济有不确定性，第二确实在疫情的影响上，包括今年我们整个的思路和战略也是更加聚焦高质量的增长，更加务实的去实施和发展，这是我们整个今年的战略方针和思路。在新业务上，我们还是依然保持积极主动的拓展和实践，去提升新业务包括海外业务的发展。因为这两块业务确实也是公司的第二增长曲线，他们的高成效和高毛利都会为公司更好更高质量的增长带来中长期的动力。

6、公司去年经营性现金流不太好的原因是什么？2022年净现比的展望是什么？

答：去年的经营性现金流是正的一个多亿的水平，较2020年有一定下降，主要因素是软件业务的增速较快，人员的增加，再叠加人均成本的上升，这是去年一个行业普遍因素，都影响了现金流大幅流出。和行业水平相比，我们还是处理的比较好，其实也是公司下半年快速反应，同时在精

益管理上下了很多的功夫。今年我们认为软件业务增速可能不会像去年28%的增速那么高，我们希望控制稳健增长也让现金流情况也会有更好的体现。同时去年整个人员增速比较快，今年我们会以更加稳重的人员增长，大概15%-20%左右的增速去发展，对现金流也会有改善和缓解。

7、收入会有季节性比较大的波动吗？

答：是的，公司季度经营性现金流为负主要是由于公司业务具有一定的季节性特征，公司收入及回款大多集中在第四季度确认。

8、今年的人均薪酬方面有比较大的压力吗？互联网裁员会不会对公司有一些比较正面的影响？

答：其实互联网裁员溢出的人员和我们行业需要的人才有一定差异，一是他们的低端人员可能到我们这里来成本还是比较高，如果是中高端人才到我们这里在业务的落地性上不一定有那么强。所以互联网裁员导致的人才压力的减小并不是那么明显。前几年我们有专门储备一些人才来支撑后续的发展，但是今年我们更希望是以业务驱动的方式来带动人才发展，人员增长上会更加保守。在内部管理上，今年内部整个的核心是人才的稳定性，降低人员流动，这个是今年管理的重中之重，薪资成本方面会有支撑和帮助。

9、今年的激励费用情况如何？表观利润端的增速会不会比较高？

答：去年激励费用将近1.1亿，今年激励费用预计是4,100万，所以表观层面今年利润肯定会有比较大的跃升。

10、去年毛利有比较大的下滑，2022年能否看到毛利恢复的情况？公司做了什么准备？

答：2022年毛利要恢复到2020年水平还是有压力的，我们2022年的目标更多是在21年的基础上去稳定，大家也都能感知到行业景气积极发展的态势，宇信科技在行业深耕多年，是按照自己的战略节奏去布局，不管在毛利还是在现金流上，都会是更长期可持续发展。

11、收入增速在20%以上，但人员规划只有15%，人效提升背后公司做了哪些努力？

答：我们觉得按照这样的计划是可以支撑公司业务的增长的，一方面

是在产品化布局上进一步推动业务增长。第二是创新业务的占比提升，人效相比传统业务要高一倍以上，会带动综合能效提升。第三是海外业务也会有比较大的发展，海外的人效也是比较高的水平，综合来看还是可以实现支撑收入的增长。

12、一季度历史上公司都是小亏或者小赚，今年会不会有比较大的变化？

答：一季度通常在全年业绩占比较低。跟去年同期相比，全年股份支付费用预计下降至4,100万左右，今年明显的下降，对于表观利润会有比较正面的影响。另外去年一季度集成业务超常发挥，整体的收入里面集成业务达到了1.5个亿，今年的集成业务应该更加趋于正常化，占比会下降，也会导致收入略有下降，但是软件业务收入和创新运营业务收入增长还是非常健康，跟全年保持相对一致的趋势。所以也使得整体不管是表观利润还是剔除股份支付费用之后的扣非归母净利润还是会有比较不错的增长。

13、数字货币相关的业务有什么布局？今年大概会做到什么体量？

答：数字货币我们一直有参与。我们对数字货币的看法分为四层，第一层是央行层面，第二层是九大行，第三层是各个中小银行运营层面，最后是兑换的层面，宇信科技在第二、三、四层都有参与相关的项目系统和平台以及其他开发工作。特别是在有几大行的前端、后端、前台、中台、后台的项目系统上都是深入参与，这两大行本身也是在数字货币单独起了一套系统去支撑和发展，所以跟他们的合作使得宇信科技在数字货币层面，不仅仅限于传统的软件开发服务，因为新搭建的一套体系和系统，所以宇信科技有了更多、更深的功能工作，相关的项目或者服务和开发已经体现在报表里面。

现在数字货币还是在个人端的消费场景里面用比较多，更多是和微信、支付宝类似的支付工具，最近也看到数字货币有很多官方促销去推动大家使用，我们认为当数字货币从C端进入对公体系，从消费场景进入信贷场景，也是必然的趋势，会带来更大的系统平台的升级，基于数字货币的渠道，整个对公信贷场景的体系可能会重建和重构，这个也是我们深度参与的，两大行是按照这样的思路和模式去推进，在这个层面我们有比较

多的先发优势。

在研发层面，我们数字货币的研发是集中在各个产品线上，今年会统一集中起来，统一立项，把它当成长期的产品，作为重要的战略产品去研发和推进，也是跟整个数字货币推动的趋势和态势相一致的，这个层面我们也有更多的优势。最后基于公司四大产品体系的叠加，那么数字货币在传统的渠道产品里面，本身在兑回兑出，然后清算里面就会有相关的模块和产品。第二我们也会把在研发里和信贷相关的模块和产品去打通，为下一步数字货币在信贷里面包括对公信贷以及对中小微的定向信贷，都会有相关的叠加的需求，我们先做储备，当相关政策或者需求来的时候，就能够有先发优势。

具体到用户层面，今年大行在数字货币的金额投入较去年几倍的增加，但是跟大行一年100多亿的投入来讲，肯定占比还是相对比较小的，但是在绝对金额上是有几倍的增加。数字人民币第三批试点城市已经公布，今年在创新运营业务方面，在渠道待遇方面会跟数字人民币的业务做一些相关的，帮助中小银行去更加积极、有效的推广数字人民币。

14、推广数字人民币这种业务是大行会给公司运营费用？相当于是盈利模式的转换？

答：在数字人民币推广方面，我们是以运营的模式去帮助银行做营销做推广，收费的模式也跟传统的软件业务不太一样，可以按照业务效果来收取一定的费用。

15、公司和建信金科今年的合作展望如何？

答：公司和建信金科的合作一直是非常紧密的，公司也是最早跟建行合作的两家战略合作伙伴之一。过去十多年，公司也是伴随着建信金科一起摸索做相关的科技输出，互相来定位、优势互补，能够为行业带来更多的价值。今年的趋势跟往年预计没有太大的区别，随着磨合和经营战略的探索越来越清晰，合作机会也会越来越清晰。所以今年跟建行的合作还是会比较健康的增长。

16、今年人员的扩张情况如何？主要研发投入方向如何？今年行业人员成本是否会有持续上升到压力？

	答：公司今年预计人员增长范围在15%-20%。研发投入围绕三大平台和四大产品线方面，包括信贷产品线、数据产品线、监管平台产品线、渠道产品线；在数字人民币、隐私计算、NFT等新领域也会有不同程度投入。去年由于人才争夺激烈，人工成本上升明显，今年较去年上半年比较态势有所缓和，2022年人员成本可控。 17、公司未来如何把握行业中的机会？ 答：目前同行业中各家公司面临的挑战是一样的，即如何把有限资源更好匹配到更好的机会上。公司秉承稳健发展的理念，对于项目选择会更谨慎，希望尽量把资源分配在战略价值大的项目上。公司会在主要的四大产品线上进一步投入资源，提升行业变化中的新机会的驾驭能力，比如信创推进中示范项目的落地就为我们新能力的增加提供了很好的机会，通过创新的项目，沉淀公司新的能力。 此外，我们将在相关前沿技术层面进行额外投入；在信创层面，公司希望在项目落地交付的同时，沉淀出一整套的解决方案，能进一步抓住未来中小银行的信创机会。
附件清单（如有）	无
日期	2022年4月7日