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：2022-008

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
国金证券	赵彤	兴业证券	杨本鸿
国金证券	周泳基	兴业证券	蒋佳霖
中欧基金	刘金辉	兴业证券	桂杨
嘉实基金	刘晔	广发证券	王奇珏
国元证券	耿军军	国华人寿保险	陈图南
中金资管	朱剑胜	国华兴益保险	刘旭明
中金资管	冯达	中信建投证券	杨睿琦
新华养老保险	肖乃元	信达澳银基金	卫泽羽
汐泰投资	陈梦笔	鲍尔赛嘉（上海）投资	周俊恺
平安养老险	邵进明	鹏扬基金	罗成
东方财富证券	方科	首创证券	汪显森
中金公司	齐子莹	东方证券	尹伊
中邮人寿	朱战宇	国华兴益保险	王霆
兴证全球基金	陆士杰	天津远策投资	张晓宇
中银国际证券	常思远	长江证券	肖知雨
海通证券	杨林	西藏东财基金	包戈然
招银国际资本	杨小树	上银基金	李炤圻
天风证券	陈矣骄	信泰人寿保险	刘跃
三井住友德思资管	刘明	Hel Ved Capital	刘昌泰
上海若川资产	胡小军	上海聆泽投资	翟云龙
青岛朋元资产	秦健丽	百年保险	许娟娟
华泰证券	郭雅丽	易米基金	杨臻
华创证券	孟灿	杭州白犀资管	于昀田
兴华基金	高伟绚	兴银基金	劳开骏
华泰证券	王雅雯	中邮人寿	朱战宇
天风证券	谢瑶	友山（上海）资管	刘弘捷
海通证券	路欣悦	兴华基金	高伟绚
百融云创	吴星辉		

时间	2022 年 4 月 29 日 10:00-11:00

	2022 年 4 月 29 日 15:00-16:00
地点及形式	北京；2022 年一季度业绩说明会（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2022年一季度业绩情况进行了说明：** 公司2022年一季度营业收入较2021年同期下滑2.5%，2020-2022年营业收入保持年均26%的增长态势；公司22年一季度同比去年实现扭亏为盈，净利润实现159.74万元，同比增加2,793万元，扣非净利润增速明显。 公司软件业务持续保持增长，同比增长24%，新签合同额5.3亿，同比增长25%；系统集成业务变化较大，一季度收入4980万元，营收占比从去年同期34.74%下降到今年一季度的12%，原因是去年一季度极端季节性及今年疫情影响收入确认，系统集成收入的变化导致公司2022年一季度收入同比下降2.5%；公司创新运营业务同比增长130%，收入占比达到10%。 由于集成业务占比下降和创新运营占比提升，公司一季度综合毛利有大幅度跃升。细分板块方面，软件业务毛利有所下降；系统集成业务毛利保持10%上下波动；创新业务由于数字信贷业务成熟、成本可控等原因，毛利表现较好。 公司2022年一季度管理费用率和销售费用率逐步下降，剔除股份支付费用后下降态势更加明显；同时公司一季度保持研发投入持续增长，同比增长14.28%，占季度收入的19.18%；研发人员数量环比增幅为1.9%。 就疫情影响而言，疫情带来的时间和空间上的不确定会影响公司业务交付情况和新订单的获取延期，目前公司通过VPN等方式确保实现远程交付。此外江浙地区订单受到一定影响，但目前在可控范围内。 **本次交流活动相关问答：**

	1、公司2022年Q1收缩了集成相关业务，而2021年Q1集成业务有1.5个亿。想问这是公司主动选择对这部分业务进行收缩，还是说外部金融行业信创已经走过了硬件信创的高峰期，进入到了软件这个阶段？ 答：主要是公司主动的选择。从公司长期发展来看，公司自身定位是软件产品公司，集成业务的毛利与价值体现相较而言不是那么明显。所以在公司长期经营策略里面，更希望将公司的人力资源放在更有价值的软件业务上。 具体到今年，实际上也是一直贯彻这个思路，投入更多的资源到软件业务、运营业务乃至海外业务。长期看，公司会保持更加主动的态势去发展业务，不管是在项目的选择上，还是在客户的选择上，都为公司的长久发展奠定了更好的基础。 **2、现金流方面，购买商品、接受劳务支付的现金减少3个多亿，其中集成业务的收缩大概影响了其中的1个亿，另外2亿的减少缺口怎么理解呀？** 答：现金流量表里面，销售商品提供劳务收到的现金，同比减少32%。这主要是受集成业务收缩的影响，因为去年同期的集成业务有比较大的收入确认，现金流入也比较大，与去年同期比，今年一季度集成业务现金流量有所收缩。那么如果业务拆开看，软件业务现金流入同比增加，软件业务的现金流流入情况基本上是和公司整体业务的发展情况是一致的。 **3、一季度经济已经受疫情影响了，但公司软件业务依然保持了稳中向好的增速，而且在手订单的增速基本也与2021年末持平。似乎从收入和签单的角度，疫情并没有给公司带来很大的影响。这方面管理层如何解读？** 答：一季度疫情的影响主要是在3月末，从公司的业务情况来看一季度比较正常。这是因为公司与客户合作时间比较长，已经对疫情下确保如期交付做了预案，所以在软件的收入上公司还是能够比较及时的去履行交付。 2022年一季度在订单和签单上面，公司年初抓得比较紧，但实际上，长三角这边现场的订单和签单肯定是受影响的。

在公司内部布局和管理上，目前已经在非常审慎的控制人员的增长和人均成本。一季度公司总人数相比2021年底增长1.4%，研发人员数量增长1.9%，管理岗、销售岗或是其他职能岗公司基本上不再招人。公司采取主动的策略，后续具体措施也是视情况而定。

4、公司创新运营业务中，新推出了汽车金融全系解决方案，可否分享一下这块业务的模式，以及宇信在其中提供的价值？

答：创新云汽车金融解决方案，它依然还是公司对于数字信贷场景下的应用，可以理解为C端数字信贷场景下的一个更小的场景，主要是在汽车消费领域的场景，能够帮助银行对汽车消费领域的客户去更好的去评估、打分、放款放贷的解决方案。这实际上等同于公司有了一个新的业务场景和模块，能够帮助银行更好的去推广数字信贷业务，能够支持数字信贷规模的增加，以及放款金额的增加。

这块业务是在公司数字信贷层面里面，2022年一季度数字信贷依然是公司整个创新运营业务里面增长贡献比较大的业务。公司新签了两家银行，同时新推出了汽车金融全系解决方案，同时公司在功能平台层面还新上线了平台产品以支撑银行实现数字信贷规模的增加。公司还在持续迭代产品、平台和运营。

在创新运营层面，公司一季度亮点在于营销层面，与两家银行的联合运营项目已经落地了，并且在试运营阶段取得了不错的成果，后续不久项目将正式上线。此外公司与一家外资银行开展了营销运营的项目，帮助他们，不管是在拉新留存，还是理财产品的销售层面，全方位去提升他们的销售规模。这也是公司在营销运营层面一季度的一些落脚点，包括公司在海外市场地拓展，后续也会更好的体现出来。

5、宇信作为一家客户结构非常均衡的公司，对于各类银行需求的感知都是很全面的；管理层之前也提到之后向中小行进行信创赋能，想了解中小银行信创目前大概处于什么阶段？

答：中小银行信创目前更多还是“跟着走”的态势。中小银行在技术能力、资金能力上面与大行还有大股份制银行相比有比较大的差异。所以中小银行更多还是在相关要求指引下的一个发展策略，并没有像大行和股

份制银行一样激进，或者是说更有突破性地去推动整个信创的落地。在公司的合作客户里面，特别是一些头部的股份制银行，他们在信创的推动和落地上是非常快速的，且非常有创新性的。公司今年会希望和股份制银行一起合作，将公司在信创方面积累的技术能力去向中小银行赋能。

6、公司在省级农信社市占率比较高，源于对于AS400平台的深刻理解，如果之后到省级农信社这个层面也开始信创，有没有可能会动摇公司在相应系统上面的市占率？

答：从客户结构来讲，宇信科技的客户结构非常均衡。在中小银行里面就包括城商行和农信社，像这些大型的农信体系里面，公司确实是合作多年，客户合作的持续性也很强。所以在整个省级农信体系，而不仅仅是以前公司传统的核心，包括渠道、信贷以及整个的数据产品，都是有不错的反馈和渗透。目前省级农信的信创发展相对较慢，但从行业发展的多年趋势和规律来看，省级农信的各产品需求和监管的要求，都是不可回避的。所以我们相信省级农信的信创需求会在后续逐步释放出来。

另外在一季度的时候，公司也入股了一家核心操作系统公司，它在中小银行的核心系统里面有不错的市场占有率。公司未来也希望和他们更多战略协同，以公司的四大产品和该公司的核心产品为中小银行带来更多的服务，也希望整体提升公司的市场占有率和业务协同性。公司通过投资和战略布局的方式，去不断的完善整个产品体系和业务体系，能够提升公司整体的市场份额。

7、公司客户中，六大国有行银行IT2020年投资增速能够达到40%-50%；但是到2021年，大行IT投资增速明显下降，从原来40%多下降到10%以内。这个情况，对公司来说会不会是行业景气度下降，导致公司增长乏力呢？

答：从公司自身的层面来说，最近几年一直是保持较快增长。大行年报中，金融科技的投入，与各家银行的统计口径有关，由于口径的不同，会导致投资者觉得这个行业的景气度和波动性有较大的变化。

但是从公司的合作银行情况来看，目前银行IT投资增速大概保持在10%-15%的水平，和前几年的态势保持一致。另外从IDC的报告来看，

2021-2025年，整个银行IT解决方案市场的复合增速为14.64%。所以，不管是从公司的实体感受，还是从行业报告两个层面来看，行业目前的景气程度还是比较饱满的。

8、目前大行的金融IT发展，信创改造完成度已经挺高了，请问往后应该怎么看银行IT蓬勃发展？以及后续中小银行的信创改造？

答：大行的信创，从进展上来说，挑战的会更加大一些。过去几年大行在某些特定的领域方面，信创做的可能比较多。但从整体来看，本身的系统也更加复杂，过去几年国有大行的信创进展程度没有像一些股份制银行走得更全面。所以公司认为国有大行的信创未来三五年还是有非常大的需求。

到目前为止，股份制银行整体的IT复杂程度和IT能力相对说来更加均衡一些，所以信创完成得更加全面一些。但对国有大行和城商行，信创就会走得稍微慢一些，这也是给公司未来能够带来更多的一些需求。所以公司认为信创还会持续一个比较长的时间。

9、如何看待现在的竞争态势？大行现金流回款节奏压力比较大，因为金融反腐压力也比较大，会不会导致客户内部的项目的审批，资金的流转整个节奏变慢？

答：金融行业一直是国家高度监管的行业，所以每个阶段都有各自的挑战。在过去二十多年的发展中，公司一直是面对各种各样的问题，但同时公司也认为银行这个行业本身是一个有机的生态，难去把大行、股份制银行跟中小去银行割裂开来看，还是一个统一的市场，当然子市场之间又有很大的差异。所以说如果要想把整体生态经营得比较好的话，还是需要一些额外的能力将他们整合在一起。公司积累了很多经验，在国有大行、股份制银行、中小银行里的分布非常均衡，同时在每个层面的银行里面，都有非常优质的长期的深入的合作伙伴。这使得公司的产品生态更为完善，效率更加高。所以在过去十年期间，公司在一些新的产品线上，能够体现出明显的优势，这也是主要依托于公司与国有大行、股份制银行的长期合作关系。有这个能力，通过IT服务能够沉淀出一个新的产品来，然后再去中小银行去做市场的拓展，这个模式还是到目前为止还是非常成功。

对于现金流、回款方面的问题，不同的客户有不同的挑战，所以公司需要有一个更好的心态去经营生态和客户。其实不管是与大行、股份制银行还是与中小银行的合作，从现金流角度，并没有那么大的差异，整体相对都比较健康。当然并不是每个客户都是一样的，公司希望能够更好地和一些优质的客户合作，把资源更好的配置到最优质的客户，这样才能够让公司能够更加健康的可持续的优质的发展。

10、如果剔除像今年上海疫情的特殊的影响，在正常情况下，大行对于项目的验收确认这一块，后续能否有进一步的改善？

答：对于大行，六大行各自的差异也很大，所以也不是说大行一定是验收慢。公司会根据每个客户地特点，去做相对更加精细化的管理，这样才能做到更加高效。目前看到的影响不是特别明显，可能相比前两年会稍微差一些，总体趋势还是向好的。

11、公司近期投了一家印尼的互联网公司，想了解下对海外互联网公司的投资与公司的海外业务，在协同性上是怎么体现的。然后想了解下目前公司海外业务的进展以及今年的规划。

答：对于海外市场，过去两年因为疫情，公司努力布局，目前相关业务通过远程和线下结合能够完成交付。过去两年更多的还是依托一些长期合作伙伴来做相关的工作。

所以对于合作伙伴的关系，还有生态的建设，公司都十分重视。所以当有机会能够投资GoTo这样的印尼互联网公司的时候，公司也是十分有兴趣。公司希望能够通过投资能够进一步加强跟当地的生态合作，使得公司在印尼的市场拓展是能够更加顺畅一些。

现在不管是印尼还是新加坡、马来西亚，包括菲律宾在内，对于这个数字银行的推进还是非常积极的，所以公司能看到不少机会。过去两年多，公司在印尼这些尝试能看到一些很好的效果，客户对宇信科技在IT层面的一个能力还是非常的认可。公司希望能够在过去两年海外市场布局比较好的基础上，今年明年能够有一个非常快速的增长。

12、想了解下公司2022年的客户分层分级的展望，是不是可能和2021年的银行IT的支出增速是相匹配？

答：对于各家厂商来说，因为各自专注的产品线和专注的客户群不同，可能会导致业绩波动会显得更加明显。但这种波动对于宇信科技来说就比较容易被缓和，因为宇信科技的客户相对丰富，机构比较均衡，产品线也更加全面和均衡。所以对于宇信科技而言，整体的趋势并没有一个明显的变化。

13、请问公司对今年行业发展趋势判断？

答：公司认为今年金融IT行业景气度非常高，主要体现在以下方面：1）客户IT投入增速在10%-15%之间；IDC预测银行IT解决方案CAGR为14.64%；2）合作客户对于公司四大产品线需求持续增长，数据产品订单增长40%，数字信贷订单持续落地；3）股份制银行对信创投入远高于部门指导意见。因此，公司预测软件业务能够保持20%增长，但疫情的不确定性有可能对公司产生短期波动。

14、公司海外业务今年的发展规划是怎么样的？

答：公司海外业务目前已经在四个国家落地了软件业务，包括手机银行、渠道产品等；同时公司运营业务在印尼落地了两个项目，一个项目于今年 1 月正式上线，另一个处于试运行阶段，会给公司带来比较大的收入支持；公司也积极加强和印尼 GOTO 合作，希望带动业务增长。

15、各家银行对于哪些系统建设需求增长较快？

答：公司保持客户结构均衡态势，持续保持大行、股份制和中小银行的均衡比例。目前银行客户对于数据产品、信贷产品、监管产品、渠道产品需求都较大。

16、今年来看，今年银行对于网贷系统的需求如何？

答：数字信贷需求今年还是比较正常的。需求主要体现在银行端，银行希望能够通过各种零售方式去提升贷款的规模，在场景端吸引更多自有客户数量，使得银行数字信贷需求持续稳定。

17、北京疫情对公司业务影响大吗？

答：根据2021年年报数据，公司华北市场的收入占比50%，大部分是银行总部。目前，公司认为北京疫情对于业务有影响，但是相对可控，主要是以下三个原因：1）大型银行对于疫情检测严格，客户和公司都已做

	好疫情下的工作模式；2）年初东北疫情时，公司交付团队隔离现场确保项目交付，为北京疫情下业务开展提供经验；3）北京疫情会对现场联调验收产生影响，但这些影响可以在后期追回。 **18、公司海外产品的商业模式、盈利情况，相比国内的项目来看有什么差异？** 答：公司海外业务的商业模式依然是传统软件产品的服务模式，但由于海外客户接受license付费，使得海外业务毛利高于国内。海外软件业务毛利率50%以上，而国内在35%-40%之间。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 4 日