

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：2022-010

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他			
参与单位名称及人员姓名	机构名称	参会人姓名	机构名称	参会人姓名
	兴证全球基金	邓荃文	西部利得基金	林静
	嘉实基金	王子瑞	天津易鑫安资管	陈莉莉
	中邮人寿保险公司	朱战宇	国华兴益保险	赵静盟
	中国光大国际信托	黄浩	北京和聚投资	邱莹
	国华兴益保险	刘旭明	长城证券	冉飞
	长盛基金	张谊然	浙商证券	姜守全
	江苏瑞华投资	秦军	华宝证券	曾子仑
	西藏源乘投资	曾尚	溪牛投资	王法
	深圳山石基金	林嘉雯	太平资产	刘阳
	锦绣中和资管	王乔俦	上海六禾投资	孟潇
	Cathay Securities Investment Trust Co., Ltd.	郑宗杰		
时间	2022年6月9日 10:00-11:00			
地点及形式	北京；电话会议			
上市公司接待人员姓名	证券总监周帆女士			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司证券总监周帆女士对行业及公司相关情况进行了说明。</p> <p>第一个不变是整个行业的发展趋势和行业对公司业务需求的景气程度依然态势饱满：长期来看，客户银行IT的信息化需求和投入，从客户端的预算来看，依然保持10-15%的增长。从供给端IT解决方案来看，也维持平均15%的增长态势。虽然今年上半年有疫情的影响和变化，但是行业里面对银行的信息化的投入，软件的需求，对ISV第三方独立软件开发商服</p>			

务的需求依然保持景气。信创确实是推动整个行业长期发展的重要因素之一。从2020年底信创首批试点开始，到今年可以算是信创的第二个年头。今年银行在信创方面的投入仍然保持旺盛。

第二个不变是公司创新运营业务在疫情影响下预计依然可保持年初的40%的收入增长预期：创新业务的商业模式与SAAS类似。把公司积累的软件能力，云服务能力以及对业务的理解能力，赋能在创新业务上，帮助银行提升资产规模，每个季度收取服务费。创新业务从2018年开始布局，并在近年来保持每年40%-50%的增长态势。今年虽然有疫情的影响，但目前来看，年初制定的40%的收入增长目标依然能够保持不变。未来，在国内客户的发展基础上，国外客户会对创新业务的收入贡献增速也会加快。

第一个改变是疫情确实改变了年初收入预期的节奏：虽然大部分的客户和项目可以通过VPN的方式进行交付，但是在最后的确认上有影响，给二季度带来一定的不确定性。目前整个公司会积极在二季度最后一个月去全方位追回。所以在全年的收入目标上，目前依然保持年初的预期，但二季度的不确定性是潜在的改变。

第二个改变是公司的客户和合作伙伴在疫情常态下的业务开展、招标中标以及商务合作方式的改变：疫情确实延迟了公司在某些地区项目的签署，但中标通知书的获取和投标的大部分流程线上进行。

公司的成本相对刚性的，由于项目上可能的收入确认延迟或者折扣，也给利润带来不确定性。目前这些变化都是疫情的扰动影响，一次性的扰动因素，长期来看，公司继续产品化、运营化和能力平台化建设会使公司的综合毛利率保持逐步提升的态势。

从上述变化中，公司也看到一些机会和亮点，第一个机会是海外业务：因为海外在疫情的政策上不同，公司预计今年在海外业务上会有较大增长。海外业务和国内的业务体系相比，人效和毛利上都有较大跃升。公司也在积极拓展海外团队，加强交付能力和各方面服务能力。第二个机会是

在发展当中的战略化布局里：公司持续在信创生态体系架构下的产品能力和平台能力布局上投入，核心四大产品在行业的地位逐步提升。在细分产品的整合上，积极寻求机会和变化，寻找战略投资的机会，通过公司原有的四大产品和技术平台、运营平台等来叠加银行IT里的其他重要产品，去实现公司能力全面跃升和平台能力的提升，这也是公司在发展当中的战略布局。

本次交流活动相关问答：

1、公司下游是怎样的客户结构？疫情对客户的具体影响体现在哪些方面？公司利润会延迟到三季度体现吗？

答：从过往的年报看，公司的客户结构整体比较均衡。国有大行占25%左右，股份制银行25%左右，中小银行40%左右；最后约10%是非银行金融机构。疫情确实影响了部分业务的收入确认：在疫情导致的收入确认延迟上，不同区域对客户的影响不同。但整体上看，虽然收入确认会有延迟，但是总体可控。这也是公司目前没有大幅下调年初收入增速预期的原因。如果后续疫情没有反复，第二季度的延迟，希望能在三季度和四季度追回。

2、公司信创收入体现在哪些业务？

答：在各种业务都有体现，其中集成基本都是信创业务。软件里很多业务也是基于信创架构下的产品开发、系统迁移，所以粗略计算，收入里30%左右和信创相关。

信创是中长期机会，公司在行业中有优势，与头部的前瞻性银行的长期合作，使公司在信创的能力上具有领先性。比如做了行业中领先的基于国产数据库下的系统的下移重写和替代升级的相关项目，让公司在信创和软件能力上在行业中领先。

3、目前主要是哪些银行在做信创类业务系统的试点替换？主要选用哪些核心和一般业务系统？

答：目前信创推进比较快的是大型银行，特别是股份制银行：首先，股份制银行自身科技能力强，有财力和科技能力去推进信创。第二就是股份制银行业务结构相对国有大行更简单，使得股份制银行在推进信创过程中更容易执行。第三是当年去IOE的落地和先行试点，也是股份制银行先

去试点。具体到核心或者是说一般业务系统，根据每个银行今年的业务发展需求，业务部门提出需要建设哪一些系统来支撑业务的发展，可能是信贷、数据、渠道等。目前更多是在数据层面的迁移和下移，迁移到国产数据库，包括华为、中兴、南大通用等，公司都有合作和示范案例。

4、创新运营业务一季度翻倍增长是否是基数原因？公司在各领域的布局，二季度有哪些进展？二季度创新运营业务保持快增长，主要是哪些方面的突破？对于创新运营业务，投入集中在前期而客户拓展十分重要，目前客户拓展情况怎样，成本是否有下降趋势？

答：一季度确实有去年基数较低原因，但全年增长40%是正常趋势。已有客户中相对比较成熟的客户，在数字信贷、科技运营这两块上规模的提升支撑了创新业务收入的增加，全年收入增加逻辑也是如此，此外：（1）营销运营突破：在创新运营的布局端，公司一季度开始了营销运营的合作，与三家银行已经有收入的产生，会体现在二季度乃至全年的收入里。（2）供应链金融突破：拓展供应链金融为枢纽的普惠金融和中小微金融的发展，顺应了国家金融机构对普惠金融中小微的支持和倾斜；（3）海外业务突破：海外的两个项目分别在一季度、二季度正式上线，预计海外创新运营业务的增速会更快，这些点都支撑了公司今年创新业务的落地和这块收入40%的增长。

创新业务受疫情影响主要是线下新客户的拓展上的延迟，因为创新业务是比较新的模式，比较依赖线下的业务洽谈和沟通，由于疫情影响有一些延迟，公司下半年尽力追回。

虽然受疫情影响，整体来看，公司在拓展新客户上保持增长：（1）数字信贷：从去年来看，数字信贷在创新业务的收入中占比大，去年拓展了一家国有银行和三家其他的银行，新客户拓展、试运行、正式上线，需要一定周期体现收入。（2）营销运营：公司帮助银行提升存款规模和理财产品销售规模，通过规模提升获取服务费，年初已经上线2家银行项目，通过在线方式和运营团队深度介入的运营服务，加上科技手段的工具提升运营能力，带动规模提升，按季度收服务费。这个层面上公司毛利相对比较稳定且可控。（3）科技运营：相对比较稳定，公司承担类似外包科技

	<p>部的科技管家，在云上去支撑服务中小银行乃至非银金融机构，用科技的服务能力支撑其业务规模的发展。</p> <p>5、创新运营业务前期投入是否有规模效应和边际变化？</p> <p>答：平台和产品模块是成熟的，新的客户过来，从项目启动到试运行，大约运营三个月左右就能上线。公司已有的平台和产品相对成熟，需要做的是对接客户银行原有的自己系统，不需要再进行定制化开发。</p> <p>6、行政人员增加比较多是什么原因？去年人员增速15%，今年规划是多少？</p> <p>答：这是年报中员工数据统计口径的差异。年报中将公司人员分为销售、技术、财务、行政4类，除销售、技术、财务之外的人员都是包含在行政人员中的。去年公司整个人员增速超过15%，整个行业抢夺人才，人员人数和薪酬均增加，公司去年年底制定今年人才的思路，希望增加15%左右，疫情后，人才战略调整为积极吸纳高级人才。今年整体来看，希望业务需求来推动人才发展的策略，使得整个公司的管理更加紧凑，质量更高，来确保公司稳健增长，持续提升公司的经营质量。</p> <p>7、5月份公司发布了回购公告，金额1.5~3亿，目前只回购了500多万元，股份回购节奏慢的原因以及之后的打算？</p> <p>答：公司2022年5月17日通过回购股份的方案，5月30号首次回购，已经发布的公告是5月30号、5月31日的回购进展。回购本身对交易量是有相关限制要求的，回购的时间也比较短。</p> <p>公司回购方案的金额在1.5~3亿，回购期限为一年，公司希望在合规的前提下尽早完成。也希望通过回购给到市场和股东信心和支撑，体现出公司对自身的价值判断。回购的股份主要是后续用于股权激励，来推动公司长期的发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年6月12日