

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: 2024-001

				姍亏: 2024
投资者关系活动 类别	□特定对象	调研 ログ	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	
	姓名	机构名称	姓名	机构名称
参与单位名称及	夏思寒	海通证券	馬牧野	富瑞金融
	李婉云	广发证券	李其东	嘉世私募
	叶炳良	珠海汉诚	程沅	博时基金
	田肖溪	循远	刘洋	摩根士丹利
	杨晨	建信	林陳悦亞	摩根士丹利
	侯吉冉	兴合基金	刘逸然	汇丰前海
	周昊	东兴基金	方云龙	鸿道投资
	闫慧辰	红杉资本	姜惦非	信达证券
	朱战宇	中邮人寿	罗采奕	德若私募
	夏瀛韬	国投证券	尹峻	中信银行
	王晨	德邦证券	黄升科	广州盈拓
	童心怡	东方财富	朱珏琦	中信证券
	傅梦欣	首创证券	许艺珊	方正金融
	吴珏贤	中信银行	邵进明	平安养老
姓名	施泓昊	新思路	周晓东	汇泉基金
	王亮	高信百诺	孟灿	国金证券
	郭雅丽	华泰证券	范俊雄	世纪证券
	王斌	双安资产	黄向前	尚诚资管
	胡亚男	丞毅投资	魏炜	益和源资管
	唐月	中原证券	饶欣莹	上海杭贵
	王倩雯	国金证券	张东华	泰山财产保险
	谢泽林	博时基金	蒋丹	中泰证券
	景柄维	方正证券	谢春生	华泰证券
	潘儒琛	中信证券	耿军军	国元证券
	陆金明	红思客	黄净	东北证券
	来祚豪	华安证券	钟明	睿远基金
	张轩铭	方正证券	曹志平	金股证券
	李杨玲	华福证券	Liam Jiang	Daiwa
	程永宾	亚太财产保险	任仁雄	深圳东方港湾



	王倩蕾	中金	陈洪	海南鑫焱		
	林威宇	招商信诺	雷晨	二十一世纪		
	李博伦	国泰君安	杨桐	民生银行		
	刘春胜	华夏财富	李宥辉	上海鼎赣		
	李晟	云杉投资	胡星	达晨财智		
	日林	东方财富	张恒	汇丰前海		
		鸿运私募	俞谷声	浙江景和资管		
	庄峥嵘	莽荒资管	张亚林	国信证券		
	何英	红石榴	王石頭	青岛双木		
	熊小铭	正圆私募	马骁翔	稷定资本		
	袁绍	上海展向	付梦晨	明世伙伴		
	吴雨萌	东北证券	黄伯乐	甬兴证券		
	李雅鑫	华安证券	王斌	上海羿扬		
	黄进	生命保险资管	包戈然	弘毅远方		
	毕微	宁波三登	顾元中	上海汇正财经		
	闻学臣	中泰证券	胡纪元	长城财富资管		
	廖克銘	IGWT Investment	刘颖飞	平安银行		
	张致远	浙商证券	李莹莹	郑州智子		
	徐伟	中科沃土				
	等其他个人技	投资者共 112 名。				
时间	2024年3月31日 16:00-17:30					
地点及形式	珠海宇信大厦;线上会议					
1 -> 1/ -1 -> 1/- 1	董事长、总经理 洪卫东先生					
上市公司接待人	董事、副总经理 戴士平先生					
员姓名	董事会秘书 周帆女士					
	一、董事长致辞					
	2023年是行业加速分化的一年,也是带来新机会的一年。在这一年					
	里,公司经营管理层主动选择并重塑资源,进一步聚焦在公司的核心·					
	争力上,同时积极的布局行业的长期发展。在整体市场波折起伏的外部					
投资者关系活动		环境下,交出了一份高质量的成绩单。				
	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,					
主要内容介绍	公司的整体收入创出历史新高达到52.04亿元,同比增长21.45%。公司2023年实现扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润为					
	3.16亿元,	同比增长29.34%。	剔除股份支付额	费用影响后的归属-	于上市公	
	司的净利润为3.62亿元,较上年同期增长了65.49%。同时,公司的经营					
				08%。这些成果得		
	伯幼伊垗玉	∭失火↓4.47亿儿	,四心增下133.	00%。 丛竺风米符:	皿1公司	



一直高度重视经营现金流管理以及国家信创产业发展战略的持续推进。银行IT解决方案市场进行了全面的重构和升级,其中信创基础硬件业务发展表现出色,同比增长77.47%,收入达到17.20亿元。在金融行业数字化智能化推动下,公司凭借信贷、数据、渠道和监管主要产品线在市场上具有综合优势。全年软件开发业务收入达到33.22亿元,同比增长5.54%,占总收入的63.84%。2023年,大行股份制银行贡献了51.04%的软件收入,中小银行和省级农信社贡献了33.95%的软件收入,非银金融机构、外资银行和其他金融客户的软件收入占比为15.01%。同年,公司的软件开发业务毛利率修复到了31.13%。在创新业务方面,公司深化和稳定存量客户的全面合作,并积极开展新方向的战略布局。公司与厦门资产管理公司进行战略合作,布局个贷不良资产的科技管理赋能市场。2023年创新运营收入为1.57亿元,占总收入的3.02%。报告期内,创新运营业务的毛利率为84.13%,保持高毛利率。

公司对外部新技术、新产品和新机会保持开放和积极吸纳。AI技术的快速迭代,数据经济的政策的持续落地,数字化和智能化合力协同发展已成为行业未来发展的趋势。在这一趋势下,公司看到了新的业务机会。公司在行业深耕24年,积累了丰富的业务理解和产品经验,使得宇信科技能在这一趋势中持续拓展。通过整合新产品核心应用和新的业务模式,公司有望产生新的动能和发展。我们推出了首批金融行业的大模型应用产品和解决方案,包括4个应用级的产品和1个开放平台。同时,我们和外部软件、硬件、生态伙伴合作,共同推动发展。今年将推出宇信的一体机,为公司的后续发展打下基础。在国内业务稳固的基础上,我们将全面拓展海外市场,实现公司一体两翼的战略。过去几年公司在海外市场的落地和积极反馈为我们带来了增长和信心,同时也为我们打开了更广阔的市场空间。

面对海外市场多层次多类型的客户需求,我们计划用产品能力和资本杠杆推进产品服务和业务,实现海外市场的长期可持续发展,成为宇信科技的重要业务版图。

二、业绩详解



公司2023年度收入增长21.5%,其中非常有价值的是软件毛利率的进一步修复,提高了1.7个百分点。在公司高质量发展的战略下,扣非归母剔除股份支付的利润增长了65.5%。这体现了公司高质量发展的经营思路和战略。收入构成中,集成业务受益于国家信创战略和金融行业新创的执行和落地,集成收入有77.5%的增长,全部是信创业务。此外,软件收入也增长了5.5%。2023年,公司主动选择客户、管理项目,主要关注毛利的修复。

在运营业务方面,虽然2023年整体变化不大,但更注重未来可持续发展的方向和客户形态的布局。这将为公司未来几年乃至更长时间运营业务的长足发展和新空间奠定基础。去年,公司的经营净现金流表现良好,增长了155.08%,这是公司扎实经营、稳健经营和务实经营的成果。无论是软件方面的现金流还是集成业务的现金流都非常健康。这得益于公司和客户的良好关系。

公司在2023年持续研发投入,投入金额同比增长13.63%。公司研发 关注AI创新、数据资产以及信创化、智能化和数据化等方向。在信创方 面,公司年报中披露了信创产品的适配证书近400个。在全链路软件产品、 信创产品的布局和合作上,许多示范项目得到了客户和相关部门的认可。 这是公司持续投入研发的方向和成果的体现。到23年底,软件著作权增 加到718件,专利有46件。除了信创、智能化和数据化方向的投入外,其 他基础软件产品也将持续升级和迭代,不断推出新的产品类型和与外部 生态合作伙伴共同开发的新产品,为公司后续发展提供新的动能和活力。

2023年公司人员情况相对收缩,总人数减少4.6%。公司在人员策略和布局上,更倾向于吸纳业务人才和新技术人才。希望抓住生成式AI的技术发展,在底层开发上更多倚重技术和机器,更高层面则希望加强技术人员、高技术人员、新技术人员和业务人员的吸纳,以强化公司在AI加产品上的发展,为客户提供解决经营能力的科技产品和服务,帮助他们实现业务能力提升。

公司在管理费用率和销售费用率方面逐年下降,整体关注高质量发展。财务指标中,总资产运用能力、获利能力、资产负债率、流动比率



和销售净利率等逐步向好。公司强调质量增长、抗风险能力经营和后续 发展基础。行业仍充满机会,属于能更好经营和前瞻布局的企业。公司 注重将资源投入提升产品和服务模式,为未来发展打下基础。

三、问答环节

1、关于集成业务的快速增长对收入结构和毛利率的影响,以及未来毛利率的预期?

答:整体来讲,综合毛利率确实是由于集成的占比提升和集成的高速增长,使得综合毛利率看起来好像有一些压力,但是集成业务本身毛利较去年也是有一些增长的,应该是从9个点左右涨到了10.14,这是第一。第二就是软件的毛利,全年来看是有这个有增长1.7个百分点,整个软件也是按照这样的思路去修复和发展。我们认为在2024年也还会更加贯彻这样的思路,就是提升和修复公司的毛利率和管理好每一个项目。同时我们还会积极的去布局和发展海外业务和创新业务,因为这两个业务本身的高毛利和高人效也会为公司的长期发展带来更好的利润贡献。所以这是关于未来我们对于毛利的策略,或者说公司的发展思路。

2、关于金融IT投入意愿

答:在2024年,金融IT投入可能会进一步分化。以前整个金融机构 在科技的投入里面应该是全方位的积极,不管是基础层、应用层、业务 层还是新技术的前瞻投入,都比较积极。那么2024年更加分化,在有一 些系统上可能依然还是会保持比较稳定的增长态势,就是跟客户业务直 接相关的系统,比如说信贷系统,比如说数据系统,营销获客系统,我 们在这些细分的产品上面依然看到客户的需求,以及他们由于业务的发 展,或者是说业务发展倒逼的it的投入,来推动业务发展需求。在其他的 产品方向和客户上,客户会更有选择,更加考虑投入的效益和效果。因 此,从2024年开始,客户在IT投入的效果评估、方向评估和价值评估上 会更加分化和慎重。因此,公司在项目选择和单体选择上会更加慎重, 以寻求与能够清楚使用科技并通过技术和业务融合发展的客户的长期合 作。这样既能为客户带来价值,也能提高公司的服务和竞争能力。

3、关于厦门资管的标杆案例和今年进度的具体信息,以及对于个贷



不良资产管理在24年全年的展望。

答:我们跟厦门资管的战略合作协议其实是去年年底就已经签署了,但跟国企合作其实很多流程上合规上的要求还是非常的高,我们预期,近期可能会有一些进展能够进一步落地。我们现在的策略是业务先行,包括团队的组建和系统的建设。我们前期都已经开始做了。预期今年会有比较显著的收入贡献,但具体金额很大程度取决于落地的时间点。

4、一体机应用场景?

答:在监管报送层面,随着监管加强,推出了"一表通"相关的一体机。在信贷层面,有信贷一体机,在营销上,还有营销一体机。营销一体机可以提升客户特别是零售业务的营销效率。在银行在息差缩小的背景下,提高效率和扩大收入。这个营销一体机今年有望在客户落地,公司会与投资人分享。一体机有望改变传统的软件定价模式,提升了经营质量和各项指标。此外,公司还在数据的分级分类、数据资产入表和数据经济发展方面布局了一体机的落地。

5、下游AI预算以及客户在AI上的需求?

答:今年,我们的一些战略性客户将较大的新增份额投入到AI领域。 从客户的角度来看,他们对AI最迫切的需求是在业务部门,因为业务部 门希望提高效率、增加业务规模。然而,客户也面临降本增效和人员收 紧等各种问题,我们的AI应用确实能够解决这些痛点。在客户层面,我 们有一些银行新增AI预算,为我们的产品迭代提供了支持,包括我们刚 刚讨论的一体机的持续研发和整合。

我们在AI产品上的发展思路是围绕客户的业务痛点和业务场景进行布局。我们拥有24年的行业经验,并在去年进行了深入研究。我们认为信贷、营销等场景可以孕育很多需求和产品。我们的目标是提高一线人员的工作效率,降低工作繁琐程度,并通过AI技术、大数据技术实现业务流程的优化。这将使得很多业务不再过度依赖人,提高效率并增加收入。这是我们的产品策略,旨在为客户解决业务问题。今年,我们积极推动和各类客户合作,以解决他们的业务问题。首先,我们会关注分行的一线的需求、卡中心或营销中心的业务问题,并确保大家都能感受到



我们的服务效果。然后,我们会逐步推广到更多的分行和银行。

6、关于信创领域中,大型银行、股份行以及城商农商行在业务系统 改造迁移方面的需求。随着技术的发展,越往下层次,标准化程度越高, 毛利率也越高。因此,在24年是否能观察到这一趋势的体现。同时,目 前的核心需求仍然集中在头部大型银行和股份行?

答:信创需求和订单,如果从商机角度来讲,信创商机其实23年较22年大概三倍的增长;商机之外,我们会看到越来越多的示范案例和示范项目,以及跟合作伙伴比如说华为也好,腾讯也好,还会有其他的国产软硬件合作伙伴的各类案例,走到更多的城商行,包括这些上市银行等,这些案例有信贷的,有数据的,有监管的,有渠道的,所以从案例层面来看到是多点开花。

另外就是软件的信创业务里面越来越多是来自信创下移的这个订单和需求,去年我们大概有50%是信创相关的软件订单,今年有可能是60%甚至更高,这也是行业的趋势吧。

7、海外进展

答:过去几年,海外业务一直在摸索和探索中发展,受到疫情原因的影响,很多事情变得不方便。去年是疫情后第一年,公司在市场上取得了较多进展,虽然海外业务的收入贡献不大,但其战略价值对公司未来的发展非常重要。公司希望将国内的产品、解决方案和能力输出到海外市场。

海外市场的发展空间很大,但国内外市场存在很大差异。在金融科技领域,需要考虑各地监管、文化、习俗等因素。公司需要了解各个市场差异后,整合和包装现有产品和能力进行海外拓展。目前,公司在国外已经进行了一些试点业务。如果能够经营管理得当,海外业务的盈利质量和利润空间优于国内业务。例如软件业务,如果产品能力和项目管理能力达到国外市场要求,稳定后人均创收可达50-60万,约为国内软件业务的一倍。海外客户对现场交付要求不高,许多海外业务可以通过远程在珠海横琴的基地进行交付。目前,在国外软件开发业务中,项目稳定后,可持续软件收入的毛利率可达50%以上。国外有很多银行,尤其



是中小银行,这些银行在移动时代转型过程中面临业务挑战。因此,这些中小银行有意愿投入IT预算进行数字化系统升级和流程重构。预计从今年开始,会更加关注寻找更多的机会,以便在海外市场推动创新运营业务和软件业务的发展。

8、华为与公司的合作

答:在报告期内,进一步深化和华为的合作,作为华为在金融行业的重要伙伴,宇信科技与华为的合作开始于2013年。11年间,华为在基础软硬件技术上的优势叠加宇信科技金融科技产品优势和市场影响力,双方始终优势互补、共赢发展。目前,基于长期稳定的合作,宇信科技与华为已经形成了从基础软硬件到上层应用的一体化金融科技解决方案与服务能力,且在超20家大型商业银行实现落地实施。不仅如此,公司信贷、数据、监管、渠道等核心产品线已经与华为的基础软硬件完成兼容适配认证,收获超40张适配证书,且双方还携手推出了超30个金融科技联合解决方案,赋能金融机构的数字化转型。

值得一提的是,宇信科技还积极联合华为,通过课题研究、培训交流、考试评价等方式,组建和培养出一支超300人素质高、专业好、深入了解华为产品及方案的技术和交付团队,实现相关产品和交付能力的大幅提升。报告期内,宇信和华为联合的三款解决方案均获得了2023年金电实验室信创优秀案例的评选。信贷核算业务与高斯数据库打造的新一代核算平台解决方案,已经在区域农商行市场打开局面。

监管报送产品在连续多年和华为产品合作的基础上继续深耕合作, 打造了信创环境下提升监管报送系统能力解决方案,落地某股份制银行 SRA管理能力提升项目。在云相关业务合作上,宇信科技作为华为紧密 的云交付合作伙伴,在公司已有的云服务团队上迭代升级,已基于多个 金融客户进行了云相关业务的商机拓展,为金融云的国产化下移打下了 全面基础,报告期内双方打造的金融混合云管解决方案成功落地某大型 金融基础设施机构的云平台项目。在鲲鹏生态合作上,公司继续深化和 鲲鹏芯片服务器合作伙伴的发展,报告期内中标某股份制银行基础设施 采购项目,为银行业信息技术国产化建设打下了基础。在鲲鹏原生的合



	作上,宇信和华为举办了鲲鹏原生应用开发合作的签约仪式,双方将基
	于鲲鹏硬件底座,OpenEuler、开发套件Kunpeng DevKit、应用使能套件
	Kunpeng BoostKit开展面向金融行业的原生应用开发,并持续发布性能更
	优的鲲鹏商用软件版本,打造鲲鹏原生应用开发合作样板。除了鲲鹏原
	生之外,宇信也同时进军鸿蒙原生生态,成功签署了鸿蒙生态合作协议。
	宇信不仅在鸿蒙系统1.0推出开始,就率先完成手机银行、移动开发基础
	平台等渠道产品与HramonyOS系统的适配,还基于庞大的移动场景客群,
	积极携手多家金融机构推进基于HramonyOS系统的金融场景解决方案。
附件清单(如有)	无
日期	2024年4月1日