

证券代码：300674

证券简称：宇信科技

公告编号：2024-074

北京宇信科技集团股份有限公司 2024 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	宇信科技	股票代码	300674
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	周帆	王琼	
电话	010-59137700-558	010-59137700-558	
办公地址	北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦A座2601室	北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦A座2601室	
电子信箱	ir@yusys.com.cn	ir@yusys.com.cn	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,489,850,640.69	1,937,089,250.70	-23.09%
归属于上市公司股东的净利润（元）	162,988,655.41	164,687,743.17	-1.03%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	144,340,787.11	160,069,234.59	-9.83%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-337,497,446.97	-466,939,503.24	27.72%
基本每股收益（元/股）	0.23	0.24	-4.17%
稀释每股收益（元/股）	0.23	0.24	-4.17%
加权平均净资产收益率	3.96%	4.21%	-0.25%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	5,258,666,472.00	5,566,284,502.98	-5.53%
归属于上市公司股东的净资产（元）	4,042,586,626.84	4,110,024,478.10	-1.64%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	40,553	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0	
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
珠海宇琴鸿泰创业投资集团有限公司	境内非国有法人	26.17%	184,256,896	0	质押	81,357,300
PORT WING DEVELOPMENT COMAPANY LIMITED	境外法人	4.97%	34,971,592	0	不适用	0
百度（中国）有限公司	境内非国有法人	3.64%	25,600,000	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	2.37%	16,698,456	0	不适用	0
竺士文	境内自然人	2.21%	15,542,820	0	不适用	0
北京宇信科技集团股份有限公司回购专用证券账户	其他	1.15%	8,061,831	0	不适用	0
FIDELITY INFORMATION SERVICES INTERNATIONAL HOLDINGS, INC.	境外法人	0.97%	6,818,524	0	不适用	0
朱荣玲	境内自然人	0.81%	5,736,372	0	不适用	0
王廷鹏	境内自然人	0.65%	4,580,000	0	不适用	0
叶秀华	境内自然人	0.56%	3,908,900	0	不适用	0
陈馥岚	境内自然人	0.50%	3,540,540	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知前 10 名无限售流通股股东之间，以及前 10 名无限售流通股股东和前 10 名股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	股东朱荣玲除通过普通证券账户持有 0 股外，还通过信用交易担保证券账户持有 6,818,524 股，合计持有 6,818,524 股。					

	<p>股东王廷鹏除通过普通证券账户持有 380 股外，还通过信用交易担保证券账户持有 5,735,992 股，合计持有 5,736,372 股。</p> <p>股东叶秀华除通过普通证券账户持有 0 股外，还通过信用交易担保证券账户持有 4,580,000 股，合计持有 4,580,000 股。</p> <p>股东陈馥岚除通过普通证券账户持有 30,000 股外，还通过信用交易担保证券账户持有 3,878,900 股，合计持有 3,908,900 股。</p> <p>股东黄晓颖除通过普通证券账户持有 100,540 股外，还通过信用交易担保证券账户持有 3,440,000 股，合计持有 3,540,540 股。</p>
--	--

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

公司是否具有表决权差异安排

是 否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

1、公司主营业务情况

作为国内规模最大的金融科技解决方案市场领先者，宇信科技在报告期内继续顺应海内外金融机构数字化发展建设趋势，通过提供咨询规划、软件产品、软件开发及服务、运营维护、系统集成、业务运营等科技服务，向国内以银行为主的金融机构、受金融监督管理总局监管的非银金融机构，以及海外市场金融机构全方位提供金融科技赋能。

公司主营业务包括软件开发及服务、系统集成销售及服务、创新运营服务三大类，产品和解决方案全面覆盖业务类、渠道类、运营类和管理类等，并始终保持在网络银行、信贷管理、商业智能、风险管理和监管报送等多个细分解决方案领域的领先地位；同时，公司在各类解决方案的整合上，在信息技术应用创新产业的咨询、替换、适配、联合开发、应用落地和共振发展上打下了坚实的基础；在创新运营业务领域，凭借公司的全方位能力，进一步强化了公司的优势地位。

公司主要面向以银行为主的金融机构和其他非银金融机构，通过招投标或协议销售等方式提供软件产品、软件开发及服务 and 业务运营服务。公司的营销模式为“研发+产品+服务”模式，为客户提供咨询、方案设计、系统实施及相关技术服务。公司在已有自主研发的软件产品的基础上，根据客户的个性化需求，以自主软件为核心基础，对软件进行二次开发；此外，公司依托金融云运营能力和软件业务能力，向金融机构全面输出业务运营，帮助金融机构实现业务规模增长。公司的盈利模式主要分为应用软件开发及服务、运营分成和系统集成设备销售及服务模式。

2、报告期内主要业绩情况及驱动因素

2024 年 5 月，国家金融监督管理总局发布《关于银行业保险业做好金融“五篇大文章”的指导意见》（以下简称“意见”）。意见肯定了数字金融的发展，“银行业保险业数字化转型成效明显，数字化经营管理体系基本建成，数字化服务广泛普及，对数字经济发展提供有效助力。数字化监管架构流程基本建成，监管数字化智能化水平大幅提升。”同时，明确在银行业和保险业将“聚焦效能和安全促进数字金融发展。数字金融要把握机遇、重视安全，提高金融服务便利性和竞争力。积极引导银行保险机构数字化转型，提升数字化经营服务能力，强化业务管理、改进服务质量、降低服务成本。以数字金融创新巩固拓展数字经济优势。加强数据安全、网络安全、科技外包等风险管理，防范新技术应用带来的风险，提高运营韧性。鼓励科技领先金融机构向中小金融机构输出风控工具和技术服务。大力发展移动互联网终端业务，拓展线上渠道，加强线上线下业务协同。健全适应数字化时代的金融监管体系，增强数字化监管能力和金融消费者保护能力。”

赛迪顾问《2023 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》认为“2023 年中国银行业 IT 解决方案市场没有迎来众所期待的“恢复性”增长，主要原因是银行整体的盈利能力下降，降本增效成为 2023 年银行业普遍的关注重点，银行业正在步入精细化管理的新发展阶段。”

根据赛迪顾问报告，“AIGC 将继续加快数字化转型与自主创新之后，成为推动中国银行业 IT 解决方案市场稳健增长的新的新的重要推动力。2024 年是大模型在金融行业落地的元年，预计未来三到五年，中国银行业 IT 解决方案市场将步入智能化升级换代的新时期，从传统的银行 IT 解决方案向 AI 原生的解决方案转型，应用大模型的能力将成为解决方案厂商的核心竞争力，银行 IT 解决方案市场将步入优胜劣汰的新阶段，未来市场集中度将会进一步增高。

伴随国内外宏观环境和经济周期变化，银行业进入精细化管理的发展阶段，原有的科技投入方式总量有所收缩，同时金融客户对于金融科技产品和服务也提出了新要求：一方面对原有的解决方案和服务产品在开发、适配、连接和更高参数技术能力上要求更高，以满足更广泛的数字化运营需求；另一方面，更需要将银行业务和科技相融合的一体化解决方案，高效和贴切的满足金融机构的经营需求，更好的支撑和形成金融机构的业务产品，这一需求是新形势下的增量需求，结合新旧需求的迭代，金融科技行业进入了整体转型和分化阶段。

2024 年上半年，公司前瞻布局，积极应对和把握行业的转型趋势，本着提升综合能力和长期发展能力为目标，主动调整和取舍，聚焦经营质量和长期可持续发展能力，确保公司在行业变化中的持续竞争能力和新市场的落地能力。报告期内，公司各业务线聚焦经营能力和质量提升，稳住市场份额，收入实现 14.90 亿元。

由于客户集成投入的周期性，公司系统集成业务收入下降 42.07%，实现 2.21 亿元，但毛利率上升到 10.62%。软件开发及服务业务上，由于客户结算模式调整，以及公司主动选择项目，进一步聚焦项目毛利、质量和长期优势积累，2024 年上半年收入实现 12.14 亿元，同比下降 18.09%，但毛利率恢复到 35.38%；创新运营业务新项目上线由于宏观环境有所延后，存量客户零售业务规模有一定收缩，整体收入有所下降，报告期内收入实现 0.52 亿元，同比下降 26.52%，但毛利率进一步提升到 92.33%。公司虽然整体收入规模有所下降，但盈利能力增加，综合毛利率提升了 4.97%，至 33.7%，这是公司战略调整、产品化提升以及精益管理执行到位的结果，也体现了公司的综合竞争力。

报告期内，公司归属于上市公司股东的净利润实现 1.63 亿元，同比下降 1.03%，公司净利润水平基本保持稳定，整体经营质量提升，得益于公司在经营和管理上锐意进取，主动调整，全力推进降本增效，全面提升效率。

在转型的市场环境中，公司将继续执行“先做强再做大”的经营理念：强化现有产品线和业务线的竞争能力，提高项目的准入门槛，严格执行客户的管理标准体系；在拓展市场空间和机会上，将面向客户的业务需求全面升级和整合产品，扩大公司产品生态闭环；在海外市场已有的成绩上，发挥公司多产品线优势，持续投入研发、产品和销售，全力加速海外市场推进拓展步伐；在创新运营业务上，抓住金融机构资产流动和变化带来的新机会和市场，用科技和业务能力提升客户提升个贷不良资产处置的转让规模和效率，实现公司业务领域的扩张和升级。

公司将围绕这一经营理念，在人才、产品和生态打造上全力推进，以实现公司在行业调整转型中拓展份额，提升竞争力，升级突破的目标。

报告期内主要完成工作如下：

（1）软件业务经营质量大幅提升

2024 年上半年本着高质量发展的策略，公司贴近数字金融发展趋势，聚焦系统重要性银行和可持续、高价值项目，公司信贷产品线、数据产品线、监管平台产品线和渠道业务产品线等四大产品线围绕能力聚焦和提升进行布局。在国有大行、股份制银行、中小银行和非银金融机构四类软件客户的项目毛利上均有提升恢复。

2024 年上半年，运营层面来看，公司软件新签订单为金额为 23.2 亿元，其中业务实施类订单新签合同金额同比增长 12%。

①分客户来说，国有大型商业银行、股份制银行和政策性银行，占整体软件收入 51.31%，毛利率修复 4.18%。大型资产规模银行由于原有的业务体量，在信创推进、数字化转型中对系统规模和创新落地上有更广泛的需求，也为行业其他客户带来示范效应。公司将资源和能力主动投入高质量项目，通过业务项目积累最佳实践，打通公司各业务线，并进一步提升产品。

报告期内，中小银行客户软件收入占公司软件收入比例为 39.88%，毛利率修复 4.2%。中小银行的数字金融建设在信创的持续建设中，进一步发挥其区域优势，深挖产品优势，公司的数据、信贷和营销产品能有效形成闭环覆盖客户的转型和数字化需求，为后续公司在该类客户的持续发展打下基础。

非银金融机构及其他客户占软件收入 8.8%，毛利率提升 6.09%。公司将在金融机构里沉淀的信创产品和解决方案能力向非银客户输送，由于金融机构的高并发、大数据，多交易系统复杂需求锤炼了公司的产品能力，使得公司在向非银客户输出时具备了能力优势。

②分产品来看，2024 年上半年信贷产品订单持续旺盛，连续斩获两个超三千万头部城商行订单，在对公信贷领域份额持续提升，在贷后、不良资产处置、催收等细分领域也均连续收获订单，在该领域的龙头地位进一步稳固。公司积极探索大模型等人工智能在信贷业务中的场景与应用，尤其是在贷前调查报告、不良资产财产线索探查等场景上有了一定突破，正在落地验证过程中，将对信贷业务经营与服务创新产生积极影响。

2024 年上半年，金融行业数字化驱动业务发展的诉求不断加深，数字化建设从基础底座建设逐步转向价值与效果驱动，公司传统优势数据业务在保持稳定成长的同时产品线不断探索业务模式与交付模式的改革与创新，在数据中台建设领域利用 AI 大模型等技术持续提升数据产品交付效率，同时更关注帮助客户加强数据中台与数据资产的运营能力，帮助企业更好的实现内外部数据的快速融合以及价值提取，提升数据资产价值。随着国家数据要素领域发展的持续深化，市场活力不断提升，公司数据产品线继续加快在该领域的布局，从数据要素生态伙伴能力的整合、数据经纪业务、数据要素的加工、数据要素价值探索与场景融合等领域全方位进行业务布局，构建面向金融领域的数据要素体系化服务能力，上半年公司注册加入北京国际大数据交易所（简称“北京数交所”）数据经纪人名单，具备数据经纪业务开展能力。

2024 年上半年，在一表通和 EAST 现场检查的影响下，金融监管市场总体较 2023 年呈现较大的增长态势，公司金融监管业务线利用自身产品能力与品牌优势不断获得业务订单，特别是一表通领域帮助多家大型金融机构完成试点联调工作，为下一步一表通全国性布局的业务发展奠定坚实基础，预计公司金融监管业务订单规模同比有大幅提升。

2024 年上半年，数字银行业务发展迅猛，已经形成产品设计、系统建设，以及业务运营的能力闭环，各项产品和服务展现出强大的市场竞争力，接连在全国性股份制银行、重点省会级城商行中标数字化营销领域的订单。其中，凭借领先的私域营销自研产品优势和丰富的项目经验，公司成功中标了超 2500 万元的某大型股份制银行零售客户私域运营管理系统开发项目。这是宇信科技斩获的规模较大、极具代表性的私域营销平台建设部署项目，标志着公司在私域营销运营领域市场开拓取得的里程碑式进

展，为后续扩大在银行业务运营领域市场版图奠定了坚实的基础。此外，公司还获得了某大型股份制银行的总行数字化运营服务的订单，为银行打造一支“中央厨房”式的总行数字化直营团队。在线上渠道系统建设上，宇信科技在 2024 年上半年也多点开花，接连中标某省级财务公司企业网银系统、某城市农商行企业网银系统，以及某外资行企业网银系统。同时借助鸿蒙 NEXT 的市场机会，接连为多家城商行的手机银行进行优化升级，继续夯实了宇信科技在移动银行领域的产品成熟度。

智能金融业务产品线，在 2024 年上半年金融基础设施客户领域业务拓展获得新突破，通过产品实施及资源池服务方式深度参与客户核心系统下移及新一代系统建设工作；在统一支付平台等中后台核心业务领域的信创国产化改造和落地工作按照既定计划有序开展，前期承接的新一代支付平台项目陆续进入验收测试、投产试运行关键阶段。同时，在公司业务出海整体战略指导下，持续在员工渠道领域产品海外版本研发及推广增加投入，加大海外业务机会挖掘力度并取得阶段性成果。

（2）创新运营业务：多点出击，积极布局新业务新模式

平台业务稳健推进

公司持续践行平台战略，报告期内业务量稳定增长，新增与 3 家银行、2 家非银机构的合作，与某民营银行已全面开展自营网贷业务一体化运营业务。报告期内同时与多家消费金融公司、互联网小额贷款公司、融资担保公司、保险公司达成深度合作意向，进一步加强生态圈的完善与融合，共同发力一体化的业务运营服务领域。

全面升级自营零售信贷业务新模式

与某农商在零售信贷转型运营上已开展深度合作，全方位助力行内零售数字化转型战略，报告期内通过公司团队深入、贴身、专业的服务，重塑了零售信贷业务管理体系，打造了零售信贷队伍管理体系，优化了零售信贷标准化产品体系，搭建出零售信贷智能化风控体系、数字化营销体系等，实现了各个相关环节的战略任务目标落地。以此案例为基础，公司打造出中小城农商行自营零售信贷业务发展的新模式，逐步开拓新的业务市场。

持续挖掘数字信贷业务赋能新视角

公司汽车金融业务积极探索新业务场景，在新车分期业务上，成功与某头部汽车租赁机构开展反欺诈合作。同时持续加强与头部资产方的合作，积极探索新合作模式，报告期内已与多家城商行及多家头部生态资源方建立紧密的合作关系，构建出完整的汽车金融服务生态体系。

公司将科技和场景营销有效融合，统一输出“精准营销+活客场景运营+权益活动运营”三位一体的联动运营服务体系，帮助银行突破传统获客路径依赖，加速银行获客、活客、价值提升等各项业务指标达成。报告期内新增国有、农商、民营 3 家银行客户。

个贷不良业务取得显著进展

与厦门资产管理有限公司深度合作，持续携手在个贷不良资产处置市场上探索合作方向和路径。报告期内逐步形成公司在该领域的竞争力，不断整合处置资源，加强自身科技和数据能力，着手入围某民营银行、某互联网平台委托处置项目中，并与数十家个贷不良资产处置业务上下游机构达成深度合作意向。

（3）海外业务迈入新里程

报告期内，公司积极推进业务机会的落地和既有项目新增订单签订。公司在海外市场上中标了某跨国银行香港和国际分行新一代核心银行系统项目，实现了公司历史上最大的单一软件项目订单签订。该项目落地，使得公司在海外核心业务有了标杆案例，也使得公司海外收入迈入了新的里程碑；与此同时，公司在印尼布局的创新业务进入了业务爆发期，收入利润剪刀差正在持续兑现，这也为公司海外市场多产品线全方位推进注入了强心针。

2024 年上半年，公司加强了与各渠道方和战略合作方交流合作，深挖海外客户需求。公司内部结合对海外市场的深度调研以及已有海外业务情况，将公司的优势产品线进行海外版研发，来适应海外市场需求。报告期内，公司渠道类海外产品线收获了港澳地区较好反馈，多个业务机会在推进落地。

在行业转型期，出海是公司重要战略之一，公司将继续加大对海外市场的全方位投入，使其成为公司第二增长点。

（4）持续深化金融信创并取得典型案例成果

报告期内，宇信科技持续完善的信创产业生态联盟，适配产品覆盖了金融业全场景业务，积累多类型典型的信创解决方案案例、积极参与相关典型案例申报和交流等活动，进一步确定公司在金融信创中的领先地位。

在生态合作伙伴布局上，报告期内公司优选产品和场景业务，依托市场需求，深化联合解决方案的打造，覆盖的信创能力，从办公业务、数据业务，走入信贷业务、手机银行等核心交易业务，积累了从底层国芯服务器、到数据库、中间件，以及云计算、AI 智能等各类技术和金融产品适配、兼容、优化的大量实战经验。并取得了 431 张适配证书。

在典型案例成果上，新一代核算平台解决方案，特殊资产管理系统解决方案，全要素数据资产管理解决方案，数据中台一体化解决方案，信创环境下提升监管报送系统能力，新一代统一支付平台信创解决方案，零售智能营销系统全栈信创项目，金融混合云管解决方案共八项解决方案，凭借在产品、技术、落地应用方面的优异表现，成功入选金融信创生态实验室的第三期金融信创优秀解决方案；其中，新一代核算平台解决方案还获评“2023 年度实验室推荐方案”。同时，特殊资产管理系统信创案例成功入选信通院第三届（2023）“金信通”金融科技创新应用卓越案例，入选方案将为金融行业提供可参考、可复制的指南和示范。

在人员赋能建设上，报告期内，公司全面开展相关技术人员在信创能力架构上的培养，和多家信创厂商完成技术认证赋能，截止目前，公司共拥有信创产品人员认证证书 1171 张，证书中产品内容覆盖超过 20 家厂商的产品，为公司业务伴随金融信创的全面深化发展和落地打下了坚实的人才基础。

随着公司在信创领域的技术积累越来越丰富，已经沉淀了 6 大能力（规划、适配、选型、测试、迁移、运维），7 项方案（业务场景方案），8 类产品（技术创新产品），9 项服务（信创服务），宇信科技助力金融行业高效推进信创工作外，还充分发挥自身优势，在央国企数字化转型的顶层设计上，通过信创实验室的实践，帮助客户实现自主可控和信息安全，全面实现央国企的 IT 系统的改造升级工作。宇信科技的信创工作不仅对公司自身发展具有重要意义，也对推动国家信息化发展、保障信息安全、促进技术创新和行业多元化发展等方面起到了积极作用，在技术创新、市场拓展和生态构建方面构建着自己的特色能力，为信创业务发展注入新动力。

（5）聚焦重点方向投入研发创新

报告期内公司研发投入更加聚焦在战略方向上，2024 年上半年公司研发投入 1.82 亿元，占公司营业收入 12.18%。截至 2024 年 6 月 30 日，软件著作权增至 731 件，专利数增至 48 件。

报告期内，公司聚焦在 AI 大模型应用、信创解决方案、风险管理、数据资产等重点战略方向进行研发投入；在细分产品上，为促进公司海外业务的发展，从系统层面进一步优化解决方案产品化程度，旨在更全面、高效和精准的服务海外市场。

在 LLM 大模型应用研发上，报告期内公司已完成对各家大模型产品的对接，并构建出了大模型能力平台，在此基础上完成了智能问答平台从 0 到 1 的研发，开始与金融行业的员工助手、坐席助手等各个业务场景进行深度融合。同时已完成与信创产品的集成，生成了基于信创产品的大模型解决方案。该产品应用有望：提升金融产品智能化；优化风险管理，特别在风险识别和欺诈行为上，帮助公司应用产品提升风险控制能力；还能推动业务流程自动化，提高工作效率，降低人工成本并减少人为错误。这些应用的落地将有望提升公司的产品竞争力。

在信创适配研发上，公司持续对数据开发平台和数据交换平台进行信创适配，包含信创数据库、中间件等各方面，通过已有的信创项目，共同打造国产信创化数据类开发平台，为数据开发和数据服务的统一管理提供了高效、完善的解决方案，进一步升级和优化自身产品，提升产品的性能和稳定性。同时根据市场需求和客户反馈，对产品进行持续改进和创新，以满足多类型客户的多样化需求。

在数据产品线，公司不断探索将人工智能大语言模型技术在数据基础能力与应用服务能力的结合，一方面提升项目交付效率，另一方面帮助客户实现降本增效与数据价值深度探索。

在数据要素领域布局研发“星链”服务平台体系，整合数据伙伴能力为金融客户提供全景化与一站式数据要素供给与服务能力。

在金融监管领域持续研发和优化“一表通”相关产品，发布一表通可信一体机“Trust Box”产品体系，帮助客户构建满足监管与信创要求，具备快速部署、快速升级、安全可信的可信区系统环境。

在风险领域，公司主动把握市场趋势，研发数据风险全面管理解决方案，通过预研泛金融类业务特点及流程，学习监管最新要求并依此对已有的全面风险，风险监控预警等解决方案及产品进行提升。

在数字银行产品线，针对海外市场的特点定制研发海外版本，并已经成功形成融合移动 APP、数字钱包、移动信贷、移动营销的全新海外版本移动手机银行产品，以及支持跨境汇款、国际业务、多语言支持等功能的海外版企业网银产品，为后续公司践行出海战略打下了坚实的基础。

公司持续投入低代码开发平台，为公司和客户提供高效率、低门槛低码平台，解决后端人员无法开发前端的问题；在公司拳头产品信贷产品线上，信贷的需求不断升级，需求瞬息多变，低代码开发平台能降低实施项目的开发门槛，提升开发效率，从而提升效率利润率；随着平台升级，低码平台将从支撑信贷条线的开发，逐步支持其他条线开发，全面提升效率。

（6）扩大金融科技生态合作伙伴建设

宇信科技与华为签署了鸿蒙生态合作协议，双方聚焦 HarmonyOS NEXT 在金融业务场景的原生应用开发、兼容适配、生态合作、市场拓展等方面展开全方位、深层次的合作，共同开创数智金融新未来。目前，公司不仅是华为开发者联盟的生态市场服务商，还成为了首批鸿蒙开发服务商，后续也有望伴随华为生态的发展和建设，不断扩展自身业务和版图。此外，宇信科技还培育储备了一支专业技术过硬的鸿蒙开发技术人才队伍，为公司后续更多产品的原生应用开发与适配提供强有力的支撑。宇信科技对外发布鸿蒙 HarmonyOS NEXT 版移动金融开发平台，为鸿蒙 HarmonyOS 的应用开发提供一站式的產品支持，帮助企业快速上线鸿蒙原生 APP 金融服务。这也是公司自研的移动金融开发平台在支持 iOS 和安卓的基础上，进一步完善对鸿蒙 NEXT 开发的支持，真正实现一次开发，多端、多平台发布。目前，

该鸿蒙 HarmonyOS NEXT 版移动金融开发平台也凭借领先的产品优势，陆续在部分金融机构落地应用，且收获了积极的反馈。

宇信科技与华为再次携手，围绕行方数字化转型战略目标，为银行搭建安全、可靠的湖仓一体化数据平台底座，全面支撑银行各业务条线对数据的存算管用需求，帮助银行持续提升数据基础能力，促进业务、数据、技术的深度融合发展，赋能银行业务的高质量发展。双方携手成功中标某农村商业银行数据中台重构项目-数据底座采购项目。

作为华为在金融行业的重要伙伴，宇信科技受邀出席华为第二届区域银行数智融合创新研讨会。会上宇信科技不仅带来了基于华为 GaussDB(DWS)数据库的一表通解决方案，以及该方案在银行的落地实践，还现场分享了一表通对银行监管数据治理的挑战、未来银行监管数据治理的趋势等精彩内容。

在生成式 AI 方面，宇信科技与多场景第三代人机协同平台提供商百可录喜迎战略合作的首个落地成果。双方携手中标了某消费金融公司的智能营销服务项目，将运用先进的 AI 技术，帮助该客户实现更精准的用户洞察和营销管理，提升运营效率的同时，促进获客与转化。

（7）完成股份回购

基于对公司未来发展前景的信心和对公司内在价值的高度认可，为充分维护公司和广大投资者的利益，增强投资者信心，并进一步健全公司长效激励机制，促进公司可持续经营、健康和长远稳定发展，综合考虑公司自身财务状况、经营和业务发展状况、未来盈利能力和合理估值水平等因素，公司于 2024 年 2 月公告了回购股份方案，拟回购金额不低于人民币 8000 万元且不超过人民币 15000 万元（均含本数）；2024 年 5 月 8 日，公司通过回购股份专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购股份数量为 12,242,818 股，占公司目前总股本的比例为 1.74%，成交总金额为 149,989,365.55 元（不含交易费用），公司完成本次股份回购。

北京宇信科技集团股份有限公司董事会

2024 年 8 月 27 日