

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：2019-007

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-深圳 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他-兴业证券中期策略会
参与单位名称及人员姓名	国寿安保基金管理有限公司 宋易璐； 明世伙伴基金 黄鹏； 兴业证券经济与金融研究院 蒋佳霖
时间	2019年7月3日下午 2:30-4:30
地点	北京唐拉雅秀酒店金刚石厅\红宝石厅
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 证券事务代表：王斯圆
	<p>宇信科技在兴业证券中期策略会上与各调研机构交流的主要内容如下：</p> <p><b>一、 公司基本情况介绍</b></p> <p>宇信科技在银行 IT 行业深耕 20 年，截止 2018 年底员工人数 7600 余人，2018 年营业收入 21.4 亿元，归母净利润 1.95 亿元。在市场占有率方面，宇信科技自 2010 年起，连续多年在 IDC 中国银行业 IT 解决方案供应商中排名领先。央行、政策性银行、大型国有商业银行、股份制银行及绝大多数的城商行、农信社等都是宇信科技的客户，并且与公司保持着长期、稳定的合作关系。</p> <p>公司过去几年的战略调整和管理改进，为未来公司持续、稳健增长奠定了良好的基础。未来，公司在继续加强与大型国</p>

有商业银行、股份制银行的深度合作的同时，也将继续加大投入，利用公司长期积累的业务能力和客户的信任，更好地为中小银行进行金融科技的赋能，帮助中小银行在互联网时代更好地转型和发展。

## 二、 问答交流环节

### 1. 近年来公司国有大型商业银行客户的 IT 需求如何？

建设银行一直是公司收入前五的大客户，近年公司在中国银行、农业银行的业务也有增长，去年宇信科技还入围了工商银行的 IT 服务。整体来看，大行客户的 IT 需求能够保持稳定增长的态势。

### 2. 对于银行 IT 系统来说最重要的系统或解决方案是什么？

对于银行 IT 系统来说，核心系统是最基本的系统，能够解决存、贷与客户信息三大基本功能；但其他渠道类、业务类、管理类的系统也非常重要，能大幅增加银行的业务效率，在每一个功能模块上都发挥着重要作用。

### 3. 公司怎么看待银行纷纷设立科技子公司？

大行认为自身的 IT 系统建设已经相当成熟，因此希望将自身的 IT 建设经验输出给国内的其它银行金融机构。银行科技子公司输出产品时需要与像宇信科技这样的公司合作来实施落地。因此，我们认为这个新趋势能够为公司带来更多的业务机会，整体对公司来说是利大于弊。

### 4. 公司目前比较大的业务板块发展情况如何？

在传统业务方面，公司目前数据类的产品较多，包括营销平台、CRM、ODS 数据平台、数据治理、监管报表报送；渠道类也在行业内继续保持领先的位置；在业务类的信贷产品，

包括信贷管理、消费金融、网络贷款等产品，也在行业内拥有相当的竞争优势，这些传统业务一直在稳定发展。

在创新业务方面，公司为银行提供金融云服务、金融服务平台。目前该业务发展速度也非常迅猛。

5. 公司提供云服务的模式是怎样的？

2007年起宇信科技就开始为银行客户提供网银系统的云服务。宇信科技在2010年与日本NTT DATA合作成立了合资公司——宇信数据，专门从事银行IT的云服务业务。目前，宇信科技内部成立了金融云事业部，整合了包括宇信数据在内的多个集团云服务板块。公司提供的云服务主要是SAAS服务，客户主要是城商行、村镇银行。未来云服务是银行IT行业发展的大方向，随着银行零售业务转型，云服务未来会更大的市场需求。相信公司在此领域深厚的经验积累将会带来可期的收益。

6. 银行IT行业的整体竞争情况如何，宇信科技的竞争优势在于什么？

银行IT行业是一个充分竞争的行业，同行业有不少非常优秀的、值得我们尊重的友商。对于本行业来说，一家公司能同时拥有多条银行IT解决方案产品线的挑战是非常大的，需要优秀的收购、整合能力作为支持，因此银行IT行业拥有较全面的跨产品线的银行IT供应商非常少；同时，一家公司在大、中、小型银行客户的分布结构也是影响公司发展和抗风险的一大因素。宇信科技是行业内少数拥有较全面解决方案的IT供应商，同时在大、中、小型银行的客户分布相对更加均衡，确保了公司能够长期、稳定、健康增长。

除上述产品线与客户结构特点以外，我们认为宇信科技的核心竞争力还来自两个方面：第一，是自身对业务的深刻理解，

	<p>这是公司向客户提供优秀产品与服务的基础；第二，是通过长期合作，与客户之间形成的信任基础。</p> <p>7. 公司对自身业绩增长有怎样的规划？增速的驱动力是来自于什么？</p> <p>目前综合各个行业研究报告来看，银行 IT 行业每年增长 15-20% 左右比较合理。基于公司的行业地位和综合竞争能力，宇信科技有信心做到收入增速与利润增速都高于行业均值。我们稳健的业绩发展驱动力来自公司的创新能力和与客户间建立的长期、稳定的合作关系，大多数客户每年都在滚动式地提出系统更新、升级改造的需求，同时公司也在积极拓展新的客户与业务。这些都支持着公司的业绩能够保持着稳定、良好的发展水平。</p> <p>8. 公司目前员工构成情况如何？未来预计会保持什么样的增速？</p> <p>截止 18 年年底，集团员工共 7600 余人，其中 90% 以上都是技术人员。由于近年来业务拓展的需要，公司不断地在充实员工队伍。为了支持公司正常的业务增速，未来公司也将保持足够的人力资源来支持业务发展。</p> <p>9. 公司在海外拓展方面有哪些计划？</p> <p>目前公司更关注香港和东南亚的市场机会，这些区域在语言沟通交流方面挑战更小一些。我们希望公司利用过去几年在金融科技方面的经验积累与市场领先优势，积极开拓海外市场。未来几年，海外的市场对公司来说，将是一个潜在的业务增长机会。</p> <p>10. 未来公司如何寻求突破式的业绩增长点？</p>
--	--

	<p>公司在维持传统业务业绩稳步增长的同时，将通过以下途径需求新的业绩增长点：一、与中小行客户探索新的、不同于传统业务收费模式的创新业务模式；二、通过收购优秀标的，不断拓展公司的业务与产品线；三、利用海外市场的价格优势，积极进行海外市场的拓展。</p> <p>11. 打破传统模式的新业务模式有哪些？目前能给公司带来多少收益？</p> <p>公司创新业务目前有两大类：一类是公司和三家城商行合作的金融服务平台，做资金端和资产端的对接和运营，通过实际的业务量收费，收费模式上不同于传统的软件开发。公司的平台非常成熟，可以快速接入资产端，因此公司有按业务量收费；第二类是智能柜员机的联合运营项目，即公司在城商行网点大量铺设智能柜员机，公司按业务不同逐单收取服务费。目前这些创新业务还在初期阶段，给公司带来的收入尚未成规模，整体收入占比不大。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019年7月5日