

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：2019-012

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	广发基金 观富钦 天弘基金 周楷宁 博时基金 王赫 华夏未来 褚天 国投瑞银 陆宇轩 国鑫投资 冯佳颖 诚盛投资 康志毅 美阳投资 庞立让 敦和资产 杨振华 明世伙伴基金 黄鹏 泓澄投资 冯浚瑒 拉扎德 奚哲渔 摩根士丹利 张嘉行 中信证券 刘雯蜀
时间	2019年11月19日至22日
地点	深圳
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 证券总监、证券事务代表：刘卓妮
	宇信科技在深圳与各调研机构交流的主要内容如下： 公司介绍环节

宇信科技在银行 IT 行业深耕 20 年,主要经历了三个阶段:

第一阶段,是 1999 年公司成立到 2006 年美国 NASDAQ 上市之前,宇信科技成立时的战略定位是为银行提供 IT 解决方案和 IT 服务,在成立后的六年时间里,宇信科技成为建行的优质合作伙伴,并且在网银产品条线上占据了市场领先地位。

第二阶段,是从 2007 年初在美股上市到 2012 年从美股私有化退市。2007 年,宇信科技成功登陆纳斯达克 [NASDAQ:YTEC],成为首家在美国上市的中国金融 IT 服务商,自此公司发展进入快车道。期间,宇信科技通过兼并收购,整合了国内多家具有一定影响力的金融 IT 产品和服务公司,完善了自身产品线,使公司成为业内少数的能为银行业提供较为全面的金融产品和解决方案的公司之一。从 2006 年至 2012 年,公司经历了高速发展期,公司收入和利润增长了六倍,客户数量增加到 100 多家,软件收入占比也在逐年提高。从 2011 年开始,由于中概股在美股市场遭遇做空浪潮,另一方面,国家也对金融信息安全和产品自主可控提出了更高的要求,为此,宇信科技经过慎重讨论后,选择了私有化退市并寻求未来在 A 股上市的道路。

第三阶段,是公司 2012 年私有化退市后到 2018 年 11 月登陆国内 A 股市场。退市后的宇信科技以一种全新的二次创业姿态和战略继续发展,在 2013-2015 期间重新梳理并改进公司的管理,让公司的资源和为客户的项目得到更好地匹配。同时也对公司的资本结构进行了优化,引入了一批包括平安信托和新加坡华侨银行在内的战略投资者等。宇信科技于 2016 年正式申报 IPO,并在去年 11 月成功登陆了 A 股创业板。

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。中国人民银行、国家开发银行、两大政策性银行、六大国有商业银行、12 家股份制银行以及 100 多家区域性商业银行和农村信用社以

及十余家外资银行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。同时，宇信科技也为十多家消费金融公司、汽车金融公司、金控公司、财务公司等非银机构提供了多样化的产品和解决方案。

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。今年，公司在香港、新加坡分别设立子公司，体现了公司从东南亚市场寻求突破，深入布局海外市场的坚定信心和有力决心。

问答交流环节

1、现在在海外签的单子具体做什么产品，有多大的机会？跟国内的盈利模式有什么差异？

第一个单子给新加坡的银行做监管报表。跟印尼银行的合作是先做咨询，三年规划。在海外市场，先做咨询，再做产品加实施是个比较通常的做法。咨询本身也是宇信科技的能力变现的一种方法。

公司针对银行业务线存在的痛点进行咨询服务，目前大多是远程交流，加快落单速度，从而提高订单数量。国外的银行软件都是厂商做产品，当地 IT 公司交付和服务。一方面海外服务公司不了解产品模式，另一方面海外厂商强势，不改产品，产品不适当当地的监管环境和业务流程。

公司对自身的产品能力、服务能力、创新能力有足够的信心，所以在跟客户合作的过程中，我们的模式会更加灵活，我们会根据实际的项目场景和情况，在咨询、产品、实施、服务、分享产品源代码各方面灵活组合，为客户提供更好的体验。

2、在客户成本控制的压力与员工人员成本的压力两端承压的情况下，请问公司计划如何改善毛利率和人均净利润？

公司将在以下方面做出努力：一是与中小行客户探索新的集中交付的创新业务模式，例如联合运营项目，改善传统业务毛利率下滑、人均产出不足的问题；二是利用海外市场的价格

	<p>优势，积极进行海外市场的拓展。</p> <p>3、请简要介绍公司与城商行合作的创新业务情况？以及公司的竞争优势主要体现在哪些方面？</p> <p>公司目前创新类业务都是整合自身的软件/硬件系统、系统的运维能力、以及业务的运营能力，帮助客户更好地解决业务问题，提高业务效率和赢利能力，目前比较成熟的有两大类：第一类是公司和城商行合作的金融业务系统平台，通过平台上开展的实际业务量收费，收费模式上不同于传统的软件开发；第二类是智能柜员机的联合运营项目，即公司在银行网点铺设智能柜员机，公司按柜员机的各类业务量收取服务费。</p> <p>公司在创新业务上的竞争优势，主要来自于两方面：一是公司是业内少数拥有银行 IT 全线解决方案的供应商，拥有渠道、业务、管理、运营维护等方面的综合能力，更能自成一体满足客户的业务需要；二是公司拥有相当比例的大行客户，这些客户 IT 投入较大，积极探索新业务、尝试新技术，公司与他们合作将会有效积累自身相关领域经验，有利于公司在中小行推广创新产品和业务合作。</p> <p>4、在网贷平台创新业务中，为什么小规模银行是比较理想的客户？</p> <p>小规模银行更依赖于服务商，因此粘性更大。公司和这类客户不是只做单个系统，而是长期合作。同时，他们通常对业务转型和对利润有比较明显的诉求。在金融服务业，创新与监管相关，不考虑监管的不确定性因素，可以每年开拓 4 至 5 个客户。网贷业务只是公司孵化尝试的众多创新业务的一个业务，公司的诉求不是只想推网贷平台，而是想推创新业务，能够整合我们的产品和能力，从而更好的变现能力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 11 月 25 日