

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：2019-005

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	汇添富基金管理股份有限公司 夏正安； 财通证券资产管理有限公司 肖令君、黄文睿、李晶、黎来论； 万家基金管理有限公司 耿嘉洲； 农银汇理基金管理有限公司 梁国柱、韩林； 太平资产管理有限公司 詹瑶； 长信基金管理有限责任公司 沈佳、许望伟； 中欧基金管理有限公司 王健、刘金辉、许文星、刘伟伟； 光大保德信基金管理有限公司 张一帆、房雷、林晓枫； 华安基金管理有限公司 汤旻珺、胡宜斌； 招商基金管理有限公司 陈西中； 安信证券股份有限公司 陈冠呈
时间	2019年6月13日-14日
地点	上海陆家嘴
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
	宇信科技在上海与各调研机构交流的主要内容如下： <b>一、 公司基本情况介绍</b> 宇信科技在银行 IT 行业深耕 20 年，公司始终专注于银行 IT 领域。到目前为止，来自银行客户的 IT 业务收入占了公司总体收入的 80% 以上，剩余 20% 的收入主要来自于非银行持

牌金融机构如消费金融公司、大型企业的财务公司和地方政府金融平台。

宇信科技的发展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，我们在 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、新加坡华侨银行、美国繁德（FIS）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，连续七年在 IDC 中国银行业 IT 解决方案供应商中排名第一。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。

我们认为在银行 IT 领域，真正的核心竞争力并不是技术。宇信科技能长期在行业内保持领先地位，其核心竞争力来自于两方面：第一，是自身对业务的深刻理解，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。

在继续加强与大型国有银行和股份制银行的深度合作的同时，公司也将继续加大投入，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。近年来，大数据、云服务、区块链、人工智能等前沿技术出现过许多风口，公司始终都在密切关注、研究并涉足相关技术，并在合适的时机，利用这些技术来赋能我们的解决方案和服务，用更多的技术创新、应用创新、模式创新帮助银行客户更好地经营、更好地盈利。

## 二、 问答交流环节

### 1. 与城商行合作的创新业务情况如何？

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，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，因此公司有能力按累计贷款及余额的业务量收费；第二类是智能柜员机的联合运营项目，即公

	<p>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。</p> <p>2. 2018 年公司收入增速提升的原因？</p> <p>我们在 2013-2015 期间重新梳理并改进公司的管理，在项目评估上更加注重是否安全、是否具有战略价值，让公司的资源和客户的项目得到更好地匹配。以上转变，为公司之后的发展打下了良好的基础，公司于 18 年开始恢复了正常的收入增速。</p> <p>3. 近年软件服务与集成服务的毛利率越来越低，原因是什么？</p> <p>从行业整体趋势来看，毛利率基本都在下降。由于银行属于强势客户，本身对成本控制有着严格的要求，同时，过去几年人工成本大幅增加，这些都导致了行业整体毛利率的下降。但宇信科技在同行业中，软件开发及服务的毛利率整体属于较好水平，集成项目由于选择了一些战略客户、战略项目，因此毛利率偏低。</p> <p>4. 公司目前比较大的业务板块发展情况如何？</p> <p>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；</p> <p>在创新业务方面，公司为银行提供金融云服务、金融平台服务。目前该业务发展速度也非常迅猛。</p> <p>5. 公司是否与 BAT 有相关的合作？</p>
--	---

	<p>公司与这些互联网巨头一直保持着合作关系。</p> <p>6. 公司怎么看待银行纷纷设立科技子公司？</p> <p>一些大银行认为自身的 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。宇信科技在这些科技子公司输出产品时会予以业务上的协作。</p> <p>7. 预计行业能够维持每年 10-15% 的增长趋势吗？公司对自身业绩增长有怎样的规划？</p> <p>每年 10-15% 的行业增长趋势比较合理，但宇信科技要求自身增长趋势要高于行业均值。</p> <p>8. 公司将如何实现超行业的业绩增长计划？</p> <p>在保证目前传统业务稳定发展的同时，公司将努力通过兼并收购、加强公司的管理能力，以及业务方面的模式创新等方式实现业绩的良好增长。</p> <p>9. 对于公司与中小行的合作前景，公司有怎样的预期？</p> <p>中小行对于 IT 的需求与投入在未来几年依然会保持高速、稳定的增长态势，公司也将继续加强与中小行的合作，特别是将尝试一些创新的合作模式，利用金融科技为中小行赋能。</p> <p>10. 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% 以上都是研发人员。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，未来公司也将保持每年 10% 左右的人员增速。</p>
--	---

	<p>11. 公司的创新业务前景如何？未来公司的投入重点是什么？</p> <p>第一是分布式架构。现在银行 IT 行业的发展趋势是从集中式到分布式的转移，分布式架构的推广将有利于去 IOE 的进程。公司 18 年发布的新一代统一开发平台，就是在分布式大趋势下的战略转型产品。公司未来也会继续加大力度投入研发；</p> <p>第二是金融云服务。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。宇信科技还与日本 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。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；</p> <p>第三是金融平台服务，宇信科技为银行提供 IT 系统平台，平台接入银行的资金端与各类资产端，平台实现贷款需求的匹配，宇信科技从平台的业务量获得分成。该项业务未来也将是公司的重要收入来源。</p> <p>12. 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。由于海外软件开发的价格好于国内，海外的市场对公司来说，将是一个潜在的业务增长机会。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 6 月 18 日