证券代码：300674　　证券简称：宇信科技　　公告编号：2024-025

北京宇信科技集团股份有限公司关于披露 2023 年年度报告的提示性公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

北京宇信科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 3 月 28 日召开第三届董事会第二十三次会议、第三届监事会第二十二次会议，分别审议通过了《关于<2023 年年度报告>全文及摘要的议案》。

为使广大投资者全面了解公司的经营、财务状况，公司《2023 年年度报告》全文及《2023 年年度报告摘要》将于 2024 年 3 月 30 日在中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上披露，敬请投资者注意查阅。

北京宇信科技集团股份有限公司董事会

2024 年 3 月 29 日

证券代码：300674　　证券简称：宇信科技　　公告编号：2024-024

北京宇信科技集团股份有限公司 2023 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期内会计师事务所变更情况：未发生变更。

公司本年度会计师事务所为立信会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

□适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以公司总股本 704,057,060 股扣减已经回购的社会公众股 18,186,230 股后的数量 685,870,830 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	
办公地址	北京市朝阳区酒仙桥东路 9 号院电子城研发中心 A2 号楼东 5 层	北京市朝阳区酒仙桥东路 9 号院电子城研发中心 A2 号楼东 5 层	
传真	010-59137800	010-59137800	
电话	010-59137700-558	010-59137700-558	
电子信箱	ir@yusys.com.cn	ir@yusys.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

我国信息技术在金融领域应用起步于 20 世纪 80 年代，先后经历了金融业务电子化阶段、金融渠道网络化阶段，目前正迎来数字化和智能化发展浪潮，信息技术逐步由支撑业务向引领业务方向发展，金融与科技深度融合已成为新趋势。

2023 年，中央金融工作会议指出，高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务，金融要为经济社会发展提供高质量服务。要着力营造良好的货币金融环境，切实加强对重大战略、重点领域和薄弱环节的优质金融服务。优化资金供给结构，把更多金融资源用于促进科技创新、先进制造、绿色发展和中小微企业，大力支持实施创新驱动发展战略、区域协调发展战略，确保国家粮食和能源安全等。盘活被低效占用的金融资源，提高资金使用效率。做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。

随着中国人民银行《金融科技发展规划（2022-2025 年）》的推出，中国银保监会印发了《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》，这是银保监会出台的关于银行业与保险业数字化转型的首份专门文件，在机制、方法、路径等方面对银行业与保险业数字化转型予以规范和指导。《意见》要求到 2025 年时银行业与保险业的数字化转型取得明显成效，这为银行与保险机构数字化转型指明了具体方向，连同《金融科技发展规划（2022-2025 年）》将成为未来几年银行与保险业数字化转型的基本纲领，共同推动银行数字化转型高质量的发展，推动银行数字化转型从多点突破迈入深化发展的新阶段，推动金融科技从“立柱架梁”全面迈入“积厚成势”新阶段，实现整体水平与核心竞争力的跨越式提升。

根据赛迪顾问发布的《中国金融行业数字化转型发展研究报告》，2023 年数字化转型已普遍成为金融机构战略决策中的首选项和重点发展方向，数字化转型的价值链正在由重视前端应用向前、中、后端并重发展，数字化转型已不仅仅是金融机构增强自身竞争力的必然要求，更是提升服务实体经济质效的关键力量。数字化转型在走向纵深的同时，逐步步入到精细化管理阶段，从过去重点关注基础设施建设到更注重业务应用和数字运营，更加注重金融科技投入以后在数字化转型方面所取得的实际效益。以数据化、智能化、开放化为特征的金融行业数字化转型正在金融机构的业务重塑、科技引领和风险管理等维度发挥着重要作用。

公司作为金融科技行业龙头企业，属于“软件和信息技术服务业”。公司主要下游行业和客户为银行业和银保监会监管的各类金融机构，银行业与宏观经济紧密相关，是国民经济的核心支柱产业，受到政府相关政策的持续支持。

我国金融机构数量众多，以银行业金融机构为例，根据金融监管总局公布的银行业金融机构法人名单，截至 2023 年 6 月 30 日，全国共有 4561 家银行业金融机构。其中，国有大型商业银行 6 家，股份制银行 12 家，城商行 125 家，农商行 1609 家，村镇银行 1642 家，农村合作银行 23 家，农村信用社 545 家。在加快数字化转型的带动下，金融机构继续加大对金融科技的投入。根据赛迪顾问的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场分析研究报告》，2022 年，在加快数字化转型与自主创新的大力推动下，中国银行业在金融科技投入上继续保持稳健增长的态势，2022 年度中国银行业整体 IT 投资规模达到 2556.79 亿元，比 2021 年度增长 10.25%。

报告同时指出，展望未来，“银行数字化转型在继续推动 IT 解决方案市场需求旺盛增长的同时，对银行 IT 解决方案提供商的定制化服务能力与治理能力也提出更高更新的要求。预计未来三到五年，中国银行业 IT 解决方案市场将步入整合与分化期，头部解决方案商的优势将更加显现。”

公司自 1999 年成立至今，专注聚焦以银行为主的金融机构为主要服务对象，凭借行业领先的自主软件产品、持续技术迭代、深度业务理解及优秀的综合服务能力，在金融领域内积累了大量具有长期稳定合作关系的客户。目前，公司已经为中国人民银行、三大政策性银行、六大国有商业银行、12 家股份制银行以及 180 多家区域性商业银行和 200 余家农村信用社、农商行和村镇银行，以及 50 余家外资银行提供了相关产品和服务；同时也为包括消费金融公司、汽车金融公司、金控公司、财务公司、保险公司和信托公司在内的 40 余家非银机构提供了多样化的产品、解决方案和运营服务，在行业内拥有全面的客户布局和较高的品牌声誉。根据赛迪报告显示，公司自 2010 年起连续多年在中国银行业 IT 解决方案供应商中排名领先。

公司是国内规模最大的金融科技解决方案市场的领军者之一。公司通过提供包括咨询规划、软件产品、软件开发及服务、运营维护、系统集成等科技服务，向以银行为主的金融机构，以及受银保监会监管的其他非银金融机构提供金融科技赋能。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不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支持、适配、联合开发和应用落地上，以及创新运营业务领域，凭借公司的全方位能力，进一步建立了明显的优势。

公司的主要客户系以银行为主的金融机构，通过招投标或协议销售方式向客户提供软件产品、软件开发及服务。通过“咨询+研发+产品+服务”的营销模式，公司持续为客户提供咨询、方案设计、系统实施及相关技术服务。公司在已有的自主研发的软件产品基础上，根据客户业务的个性化需求，以自主软件为核心基础，对应用软件进行二次开发以支持和赋能客户的数字化建设和智能化发展。公司的盈利模式主要分为应用软件产品定制化开发及服务、运营分成、系统集成设备销售和服务以及其他收费模式。

公司是国内规模最大的金融科技解决方案市场的领军者之一。公司通过提供包括咨询规划、软件产品、软件开发及服务、运营维护、系统集成等科技服务，向以银行为主的金融机构，以及受银保监会监管的其他非银金融机构提供金融科技赋能。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不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支持、适配、联合开发和应用落地上，以及创新运营业务领域，凭借公司的全方位能力，进一步建立了明显的优势。

公司的主要客户系以银行为主的金融机构，通过招投标或协议销售方式向客户提供软件产品、软件开发及服务。通过“咨询+研发+产品+服务”的营销模式，公司持续为客户提供咨询、方案设计、系统实施及相关技术服务。公司在已有的自主研发的软件产品基础上，根据客户业务的个性化需求，以自主软件为核心基础，对应用软件进行二次开发以支持和赋能客户的数字化建设和智能化发展。公司的盈利模式主要分为应用软件产品定制化开发及服务、运营分成、系统集成设备销售和服务以及其他收费模式。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年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

追溯调整或重述原因

会计政策变更

元

	2023 年末	2022 年末		本年末比上年末增减	2021 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	5,566,284,502.98	5,819,543,685.20	5,819,551,133.34	-4.35%	4,452,547,960.84	4,452,547,960.84
归属于上市公司股东的净资产	4,110,024,478.10	3,834,869,582.88	3,834,877,031.02	7.17%	2,748,081,146.88	2,748,081,146.88

	2023 年	2022 年		本年比上年增减	2021 年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	5,203,702,275.14	4,284,805,653.01	4,284,805,653.01	21.45%	3,726,204,465.44	3,726,204,465.44
归属于上市公司股东的净利润	325,720,181.22	252,970,025.78	252,976,301.87	28.76%	395,824,558.99	395,824,558.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	316,087,715.44	244,376,468.32	244,382,744.41	29.34%	361,597,819.59	361,597,819.59
经营活动产生的现金流量净额	446,558,660.43	175,063,153.24	175,063,153.24	155.08%	116,902,349.75	116,902,349.75
基本每股收益（元/股）	0.47	0.37	0.37	27.03%	0.61	0.61
稀释每股收益（元/股）	0.47	0.37	0.37	27.03%	0.61	0.61
加权平均净资产收益率	8.19%	6.73%	6.73%	1.46%	15.59%	15.59%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

2022 年 11 月 30 日，财政部发布了《企业会计准则解释第 16 号》（财会〔2022〕31 号，以下简称“解释 16 号”），解释 16 号“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”自 2023 年 1 月 1 日起施行。本公司于本年度施行该事项相关的会计处理。

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	792,954,602.04	1,144,134,648.66	1,117,809,414.37	2,148,803,610.07
归属于上市公司股东的净利润	41,862,915.16	122,824,828.01	-5,177,988.96	166,210,427.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	36,857,321.01	123,211,913.58	2,300,246.89	153,718,233.96
经营活动产生的现金流量净额	-439,239,959.98	-27,699,543.26	-619,231,339.67	1,532,729,503.34

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	43,648	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	43,470	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（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
珠海平琴鸿泰创业投资集团有限公司	境内非国有法人	25.93%	184,256,896.00	184,256,896.00	质押	73,959,080.00
PORT WING DEVELOPMENT COMAPANY LIMITED	境外法人	4.92%	34,971,592.00	34,971,592.00	不适用	0.00
百度（中国）有限公司	境内非国有法人	3.60%	25,600,000.00	25,600,000.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	2.21%	15,673,693.00	15,673,693.00	不适用	0.00
竺士文	境内自然人	2.19%	15,542,820.00	15,542,820.00	不适用	0.00
FIDELITYINFORMATION SERVICES INTERNATIONAL HOLDINGS, INC.	境外法人	0.97%	6,890,456.00	6,890,456.00	不适用	0.00
朱凌玲	境内自然人	0.96%	6,818,524.00	6,818,524.00	不适用	0.00
王廷鹏	境内自然人	0.81%	5,736,372.00	5,736,372.00	不适用	0.00
叶秀华	境内自然人	0.65%	4,619,500.00	4,619,500.00	不适用	0.00
陈腹岚	境内自然人	0.55%	3,891,400.00	3,891,400.00	不适用	0.00
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。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 □不适用

单位：股

前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
陕西省国际信托股份有限公司-陕国投·乐盈 99 号单一资金信托	退出	0	0.00%	0	0.00%
中国平安人寿保险股份有限公司-投连-个险投连	退出	0	0.00%	0	0.00%
叶秀华	新增	0	0.00%	0	0.00%
陈腹岚	新增	0	0.00%	0	0.00%

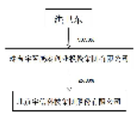
公司是否具有表决权差异安排

□适用 不适用

（2）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。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在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

2023 年是公司主动选择、积极进取的一年，在国家自主可控持续推进、金融行业业技融合发展、生成式 AI 等技术不断迭代发展的市场环境中，公司上下锐意进取，主动布局和选择，在整体经营上取得了积极的成绩。

这一年里，公司团队将“向前一步”的积极战略布局执行到位，在经营管理中保持冷静和乐观的战斗精神，主动调整市场和经营策略，抓住行业和市场的增量机会，实现产品、业务和团队的全面落地。

报告期内，公司充分发挥自身的核心竞争力和战略定力，顺应信创东风、数字经济发展浪潮，积极把握新技术给行业带来的机会，推进信创、人工智能、大数据、云服务等新技术在行业中的应用；积极优化管理体系，执行战略聚焦，把握大型资产规模银行的金融科技创新应用的持续发展机会，公司在各业务线稳步发展，实现整体收入同比增长 21.45%，达到历史新高 52.04 亿元。

随着国家信息技术应用创新产业“自主可控”、“国产化”发展战略的持续推进，银行 IT 解决方案市场围绕自主创新进行全面重构和升级，公司的系统集成业务交出高质量答卷，同比增长 77.47%，收入达到 17.20 亿元，占总收入 33.05%。在高速发展的同时，报告期内系统集成销售及服务业务毛利率提升到 10.48%。

在金融行业数字化、智能化推动“业技融合”的大趋势下，公司凭借信贷、数据、渠道和监管等主要产品线在市场上的持续产品优势，以及在自主可控和自主创新的综合软件服务上不断积累的案例经验和实践能力，软件开发及服务业务保持稳定，全年软件开发业务收入实现 33.22 亿元，较上年增长 5.54%，占总收入 63.84%。国有大行、股份制银行贡献了 51.04%软件收入；中小银行和农信社贡献了 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%。

报告期内，公司软件开发业务毛利率同比提高 1.71 个百分点，到 31.13%。软件毛利的提升主要是公司持续加大研发投入，提升公司产品的标准化程度，改进定制化实施工艺，积极使用生成式 AI 等新技术提升基础开发的效率和质量，以及更加全面的对客户和项目数字化管理加强。

公司创新运营业务面向中小银行和非银金融机构，旨在为客户的业技融合提升业务能力全面服务，在这一定位和背景下，报告期内公司创新运营业务一方面深化和稳定存量客户的全面合作，同时积极进行新方向战略布局，全年收入为 1.57 亿元，较上年下降 4.53%，占总收入 3.02%。报告期内，创新运营业务毛利率为 84.13%，依然保持高毛利态势。

创新运营业务目前已形成生态平台赋能和联合运营赋能双轮驱动，数字营销、数字零售信贷、数字普惠三大能力齐头并进的模式，能够为中小金融机构提供覆盖大零售数字化运营一站式的运营服务体系。

集合三大业务板块来看，2023 年公司主营业务综合毛利率为 25.90%，较上年下降 1.08 个百分点。公司综合毛利率的下降主要是由于收入构成占比变化引起，毛利率相对较低的系统集成业务收入高速增长，占比从去年 22.62%上升到 33.05%，毛利率较高的创新业务收入基本持平。

公司收入的增长，各业务板块毛利率的稳定提升，以及公司整体管理效率的优化，带来公司报告期内扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润实现 31,608.77 万元，较上年增长 29.34%。报告期内，公司实施股权激励，产生 4,581 万元股份支付费用，上年同期因未达到股权激励条件冲回 2,569 万元股份支付费用；公司本报告期内扣除非经常性损益、剔除股份支付费用影响后的归属于上市公司净利润为 36,190.16 万元，较上年同期增长 65.49%。

展望 2024，公司将继续在在数字化、智能化和出海的浪潮中拾级而上，在夯实基础的同时，积极抓住行业转型中客户需求、技术发展、业务迭代的新机遇机会。

在产品和业务上，公司将进一步发挥 25 年对行业的积累，对客户业务逻辑和应用需求的洞悉，抓住信创的建设和生态的重构机会，更加聚焦在技术、需求推动带来的新产品新业务的发展落地中，不断提升公司产品标准化水平、适配水平、专业性能和前瞻性水平，保持产品行业龙头的竞争力；在市场拓展上，公司将更全面的梳理在国内市场积累的能力、产品和经验，全面出海，向海外市场扩规模、扩利润；在业务模式上，积极抓住生成式 AI 带来的新需求和机会，通过软硬件高度耦合的方式为客户带来封装化产品，通过新产品带来新业务模式，抓住数据经济为金融行业的发展带来的双向机会，打磨新的商业模式，帮助客户在数字化和智能化的变革中发展业务；在细分的业务场景中，围绕金融行业的经营变化方向，主动布局增量业务需求和蓝海市场，加强公司业务能力的提升，将技术能力和业务能力进一步融合。

在内部团队建设上，公司将继续打造专业化团队，吸纳新技术和业务人才，打通公司各细分产品，打造高效、融合的强执行力团队；在项目管理上，进一步精细化管理，对项目全生命周期进行把握，通过关键点的有效管控和风险前置，切实提升项目的利润率；此外，在生态卡位上，公司要进一步以开放的姿态融入到，也积极打造新的业务生态、产品生态、场景生态和技术生态中，主动把握变革带来的机会，继续秉承“一体两翼”战略，加大海外市场拓展，加强创新运营业务的闭环发展，实现公司高质量增长的长期战略目标。

1、报告期内主要完成工作如下：

（1）软件业务实现稳定增长

在金融科技行业信创化、数字化和智能化，迈向高质量发展的新阶段，公司主动管理和选择，凭借信贷、数据、渠道和监管等主要产品线的综合竞争优势，实现同比增长 5.54%。公司的数据产品线、信贷产品线、监管平台产品和渠道产品线在报告期内稳健发展，围绕长期战略，公司主动对项目进行深入分析和管理选择，以期实现更高质量项目落地和经营，截止到报告期末，公司软件开发业务 2023 年当年新签软件订单较上年同期增长 5%。

分客户来看，国有大型商业银行和股份制银行收入增长稳定，贡献了公司软件收入 51.04%；中小银行和农信社贡献了 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%。

分产品来看，2023 年数据业务线在市场拓展、信创业务合作及产品创新各领域上符合公司发展预期，亮点突出，且保持多样化发展，银行市场继续稳扎稳打、非银市场业务增长迅猛，特别是在央国企、金控集团业务全面铺开。在市场领域，成果丰硕，新增多个重量级客户的同时成功打开多个业务线过去为空白的重要市场，包含某政策性银行数据湖业务、某两个省份的数据业务、某大型央型工程集团的数据治理业务以及开源大数据平台业务等，标志公司数据业务领域的能力越来越成熟，且被多个市场领域认可。

2023 年数据业务线的新增订单上，超过半数为与信创相关的业务，信创生态的合作渐入佳境，与华为、腾讯、星环、南大通用在国产大数据平台的领域均有重要订单，与商业智能、数据安全、加速引擎等国产头部应用相关软件的厂商除了常态化的合作外，开展 OEM 融合业务，为客户提供更多选择的可能。

公司信贷业务线在 2023 年继续积极拓展，进一步扩大市场份额，新增多个超千万的信贷中台项目，且业务范畴涵盖对公信贷、零售信贷、综合信贷、投资服务、统一授信、信贷门户、农业担保等多个领域，巩固了公司在信贷解决方案市场领头羊的地位。在不良增长背景下，公司信贷业务抓住机遇，在大贷后领域提前布局，凭借先进的贷后解决方案、成熟的产品体系，快速拓展市场，在资产保全、贷后管理、不良催收等细分领域取得绝对优势，中标率超 80%。

在监管产品体系中，报告期内公司监管合规领域荣登 IDC 和赛迪两项排名第一。市场方面，继续拓展某政策性银行监管项目、某股份制银行一表通项目、大型城商行统一监管项目，持续加强在核心市场的领先地位，顺利实现某股份制银行监管平台提升项目上线。

顺着数字化转型进程的推进，银行更加注重在对公和零售两个垂直领域业务经营能力的提升。宇信科技秉承多年来的传统优势，2023 年整合升级了公司两大传统优势产品：线上客户渠道与客户运营两大产品领域，在数字银行时代构建了全新的产品体系和业务能力。宇信科技升级后的数字银行产品已经形成连接员工、企业和客户的“面客型”产品家族，成为业内唯一一家具备数字银行全系产品的科技公司。新一代网上银行、新一代手机银行、新一代客户运营平台、数字化智能营销平台，2023 年宇信科技在数字银行市场新增订单不断。新增订单已经不局限于传统意义上的系统建设，“新”在系统建设与运营能力的融合，“新”在数字化驱动下业务价值的直接体现。

报告期内，智能金融的各项业务均在稳步推进，基于新一代远程银行思路规划设计的服销运一体化综合服务平台项目顺利上线，初步达成设计目标，为后续综合服务平台产品方案的完善推广奠定良好的基础。此外，新一代统一支付平台研发和推广工作也在有序开展，2023 年公司联合腾讯云在实际项目落地并测试通过，《新一代统一支付平台全栈信创解决方案》也荣获权威机构优秀解决方案奖项。

（2）创新运营业务保持稳定运营，积极布局新方向

基于金融科技的发展趋势，从客户的实际需求出发，结合自身在行业内深耕多年的各项能力和资源优势，与客户联合经营、共赢互利的合作模式，是公司未来经营发展的新方向。

创新运营业务目前已形成生态平台赋能和联合运营赋能双轮驱动，数字营销、数字零售信贷、数字普惠三大能力齐头并进的模式，能够为中小金融机构提供覆盖大零售数字化运营一站式的运营服务体系。报告期内，创新运营业务保持稳步发展的同时，公司加大生态合作力度，赋能业务场景，在技术、产品、服务等方面和各类企业达成生态合作，逐步形成日发日洽、优势互补的商业协同网络，打造业技一体化服务理念，为客户提供“多维度、多方向、多协同”的定制运营服务体系；公司看好个贷不良资产市场发展，报告期内与厦门资产管理有限公司，签订战略合作协议。

①平台战略深化发展

整合升级：平台业务快速增长，报告期内，新增一家银行，七家非银机构的深度合作，进一步实现以平台为中心的各类合作方资源有效整合，升级平台服务价值，助力多方共赢。

赋能巨营：以精准识别高质量互联网流量为基础，为金融机构提供面向巨营网贷业务的流量运营、精准营销、品牌露出、风险管控、分后处置等一体化的运营服务。报告期内，多家民营银行、消费金融公司等金融机构正在推进解决方案的落地中。

生态合作：公司进一步加强生态圈的完善与融合，与多家金融科技公司和同业伙伴，共同协作展开各业务领域科技与运营管理服务工作。报告期内，公司与三家线上场景平台、一家不良资产服务商展开深度合作，构建流量营销获客能力、流量运营能力、产品运营能力、完善贷后管理能力，共同提升服务客户的价值创造能力。

②业务赋能新视角

·业务赋能：公司深耕汽车金融业务，与多家头部汽车金融机构建立紧密合作，为银行机构及行业伙伴提供全方位、一体化解决方案。报告期内，与某城商行达成汽车金融业务运营的深度合作，助力其汽车金融业务实现从 0 到 1 的突破。同时，公司打造由资深专家构成的高素质硬核业务团队，为金融机构建设适应汽车金融业务的反欺诈风险管理和信用风险管理体系，实现快速高效的风险防控。报告期内，与某大型城商行落地反欺诈业务合作，取得显著成效，后续将持续推进实质性风险业务赋能。此外，依托品牌优势实现合作方资源整合及业务赋能，凭借先进产品、技术和资源优势，为金融机构提供具有竞争力的多样化银行系金融产品，实现从获客、风控到贷后管理的闭环自营能力赋能。

·数字营销：提供全流程运营陪跑，打造营销运营、场景运营、数据运营三位一体的联动运营服务体系，帮助银行迅速构建业务运营动利器，实现业务增长新突破。报告期内，新增一家国有大行分行城市专区活动运营业务，为某国有大行电商平台前台业务提供专业化营销运营服务；新增一家城商行贷款客户二次营销运营业务；与一家民营银行签订存款联合运营合同。同时，建立自营电商平台，为各大银行提供活客场景嵌入和权益提供服务，丰富银行客群运营营销场景。

③.科技“新支持”

以金融云服务为载体的科技运营模式，作为公司未来转型的一个重要组成部分，具有“上线快、可扩展、好运维、安可高”的特点，支撑金融机构各类业务的科技运营，提升客户运营效率。报告期内，公司新签一家中央金融企业、两家股份制银行和一家担保公司。

④.个贷不良资产新发展

鉴于看好个贷不良资产市场发展，结合公司在金融行业的各项能力和资源优势，携手厦门资产管理有限公司（简称“厦门资管”）拟在个贷不良资产市场发展提供综合业务解决方案。报告期内，与厦门资管签订战略合作协议，在个贷不良资产业务领域建立战略合作伙伴关系，通过打造金融+科技的标杆组合，进一步打开公司发展空间，增强公司的综合竞争力，与公司现有的业务形成有效协同。

（3）聚焦投入研发，夯实公司长期竞争优势

公司 2023 年研发聚焦投入在信创生态产品、大模型应用、数据资产应用等核心方向。2023 年公司研发投入 5.68 亿元，较上年同期增长 13.63%。截止 2023 年 12 月 31 日，公司软件著作权增至 718 件，专利 46 件。

2023 年，公司各应用软件产品条线持续迭代升级和优化：

①数据产品线，在解决方案与产品研发上，围绕“开放”与“赋能”的战略进行布局，通过新一代数据智能产品服务体系（UDIY，观星平台）为客户构建开放式的数据要素工程平台，形成 DIY+伙伴的数据共享平台，通过引入大模型组件，专注进行提升人均产能的效能研发，目标是让数据的供需方在数据资源加工与分析的上专注数据价值型应用，降低在基础数据加工的高资源消费，达到“赋能”的闭环。

②报告期内，公司在信贷实施项目广泛推广使用低代码技术、数据落标工具、数据下游无感技术、需求建模工具等，提升项目开发效率，降低项目实施成本，有效保障项目利润率。此外，公司信贷产品结合大模型技术，在信贷知识库、财务报表、贷前尽调、贷后检查、智能催收等场景提升自动化处理能力提升、智能化决策支持，打造信贷智能助手，提升客户经理作业效率。

③监管产品在 2023 年重点研发新一代统一监管平台，持续加强在统一监管模型、报送过程管理、跨系统校验的研发力度，全面强化公司在监管合规市场的业务领先地位；同时，紧跟监管形势，积极推进监管可信区、集中账户等新产品研发，并实现多个新产品落地。

④在数字银行产品线，公司聚焦零售数字化运营、对公数字化运营、对公渠道服务、零售渠道服务这四大产品体系的研发工作。通过解决方案和产品研发的不断融合创新，已经形成为银行构筑“数据赋能生态”、“综合权益生态”、“渠道互联生态”、“智能运营生态”以及“开放银行生态”的能力，根据每家银行的经营特点，帮助银行形成连接银行与客户的“面客型”数字化经营体系。

⑤在智能金融业务上，公司重点研发员工渠道统一工作台，旨在：保持员工渠道类系统在金融 IT 领域的领先地位，例如柜面、移动展业、自助机具等；提供完善的开发工具，提升开发效率；在渠道协同、远程银行提供更多的服务支撑，提升在渠道业务的竞争力。研发中间业务及统一支付平台，为现有支付、中间业务项目市场提供业务产品，保持支付及中间业务平台产品竞争力，同时扩大在支付领域的知名度和市场占有率。

在业务线产品更新的同时，公司在企业级 IT 管理工具产品进行了持续研发和迭代，包括 DevOps 产品、开源治理平台和 AIOps 产品。

公司的 DevOps 产品，基于公司对金融业务的理解，结合银行方的丰富实践案例，旨在助力于各企业数字化转型，实现业务、研发、运维的工作协同，为快速交付业务价值提供全面产品解决方案。该产品实现软件开发过程中流程打通、管理可视化、研发过程智能化分析，持续改进研发过程效率，提升银行 IT 研发效能。该产品 2.0 版本目前已经在国有大行、股份制银行和海外银行客户上线，公司还将继续优化和升级 DevOps 产品确保行业领先性。报告期内，研发增加制品依赖库管理能力，完善工具平台一体化建设，实现制品依赖库在交付平台线上化管理和管控。提升国产信创适配能力，重点适配国产软件产品。

此外，公司结合生成式 AI 新技术和公司 25 年对金融业务的深刻理解以及积累的应用落地能力和经验，自主研发推出了首批金融行业大模型应用产品和解决方案，包括 4 个应用级产品和 1 个开发平台，即：开发助手 CodePal、金融数据安全分级分类助手 DataSherpa、AI+信贷助手（客户尽调）、AI+营销助手、大模型应用开发平台。这 5 个产品和解决方案也受到了客户和市场的积极反馈，公司还在持续基于更多场景推出 AI+产品，同时整合软硬件一体的产品形态，积极把握大数据、人算力、大模型时代的技术发展趋势，切实为客户业务点带来提效增收的应用产品和解决方案。

（4）稳步推进海外市场发展

2023 年，公司海外业务稳步推进，既有项目完成上线验收，二期、三期订单签订。在市场拓展方面，得益于过去几年的积累，公司在新加坡、柬埔寨、印尼、香港等市场收获较好反馈，积极推进新项目的签约。

在创新业务上，公司在印尼的两个运营业务已进入稳定运营期并产生收益。公司也在积极探索和交流其它东盟国家创新业务机会，将在印尼的成功案例复制到其它地区和国家。

在出海策略上，公司强化了与生态伙伴的合作，将自研的、适应海外市场需求的金融科技产品，与生态伙伴的先进技术进行融合创新，并积极推动其在数字信贷、场景金融、数字渠道等业务场景的落地应用。同时，公司也在深入调研海外市场需求、监管政策、用户习惯的基础上，聚焦细分场景，为海外客户提供覆盖咨询规划、产品解决方案、交付实施、业务运营等一站式金融科技整体解决方案。

（5）进一步搭建和深化生态建设，推进金融信创生态建设

公司将金融信创发展定为重要战略发展目标，积极布局金融信创建设、实施和相关服务工作，在信创推进的大环境下，发挥自有产品优势和国产基础软硬件积极适配，报告期内，公司产品已经累积取得近 400 个适配证书。

公司持续推进和百度的战略合作，双方积极深化在大模型、人工智能、金融云、大数据、区块链等领域的合作。2023 年，公司成为百度文心一言的首批生态合作伙伴，优先内测体验并接入“文心一言”的全面能力，公司携手百度共创“文心一言”在金融业务场景的率先应用，并围绕技术创新、场景孵化、生态建设等多方面展开更深入的合作，助力金融行业的智能化转型升级。

公司在报告期内，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，且双方选择手推出了超 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，宇信和华为的三款解决方案均获得了 2023 年金电实验室信创优秀案例评选。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