

京北方信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 冯骋 广发基金 蒋科 中信证券 李康桥 中信证券 潘儒琛
时间	2021 年 3 月 5 日
地点	北京市海淀区西三环北路 25 号青政大厦 7 层
上市公司接待人员姓名	董事会秘书刘颖女士、财务总监徐静波先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分 公司基本情况介绍</p> <p>公司是金融科技驱动的金融 IT 综合服务提供商，主营业务以信息技术为核心，向以银行为主的金融机构提供信息技术服务和业务流程外包服务。信息技术服务包括软件产品与解决方案、软件开发与测试服务、IT 运维与支持三条业务线；业务流程外包包括客户服务及数字化营销、数据处理及综合、现金处理及驻点营销三条业务线。</p> <p>2020 年前三季度，公司实现营业收入 15.84 亿元，同比增长 33.88%。实现净利润 1.84 亿元，同比增长 55.57%。信息技术服务业务第三季度收入同比增长 63.33%，前三季度累计实现收入 8.21 亿元，同比增长 50.39%，占公司总收入的 51.80%。公司在深耕国有大型商业银行、股份制商业银行等核心客户的同时，凭借优势产品及解决方案优势，不断扩展中小银行、泛金融、非金融等客户领域。截至 2020 年第三季度末，新增法人客户 62 家，正在合作的法人客户 245 家。</p> <p>公司 2020 年度业绩预告已发布，预计实现净利润 26,734.09 万元—28,507.28 万元，同比增长 53.03%—63.18%。</p> <p>目前，公司客户群体不断扩大，在手订单充足，经营状况良好。未来，公司将通过内生式持续高速增长和外延式扩张相结合的方式继续做大做强。在产品和服务方面，公司将在大数据、云计算、人</p>

工智能、区块链、5G 应用等领域加大研发投入，推出更多的软件产品和解决方案，继续扩大 IT 业务和高附加值业务流程外包业务的规模，提高交付质量和效率。在客户方面，公司将继续巩固和扩大国有大型商业银行及股份制商业银行的合作范围和规模；基于国有大行的服务经验，抽象、提炼解决方案和服务产品，大力拓展中小银行业务；积极响应保险、证券、信托、基金、租赁、理财、资产管理、互联网金融公司等非银行金融客户的服务需求，延长产品价值链；通过产品创新、产业并购等方式，大力拓展泛金融、非金融领域业务，逐渐向央企、政府等领域渗透。目前公司正在合作的非金融机构客户有中国邮政集团有限公司、中国联合网络通信集团有限公司、中国南方航空股份有限公司、中国东方航空股份有限公司、厦门航空有限公司、京东数字科技控股有限公司等数十家。

第二部分 问答环节主要问题

1、公司产品化如何实现？目前已经形成了哪些优势产品？

回复：公司深度参与了国有大型银行 IT 系统建设全过程，从前期需求分析、架构搭建到后续开发、测试、运维，在各个领域都积累了丰富经验和优秀人才，基于国有大型银行的服务经验，抽象、提炼解决方案和服务产品，大力拓展中小银行业务。目前公司已经形成集中运营系统、资产管理系统、全流程信贷系统、运营风险监控系统、电子档案及内容管理系统和测试管理平台等优势产品。

2、本年度内 IT 服务行业保持高速增长，公司预计该高增长率是否具有可持续性？

回复：在信创工程、银行业主机分布式改造、让利实体经济、融资渠道扩宽等一系列背景下，金融业对信息技术服务的需求将迎来一个新高峰。预计未来银行业 IT 将会大规模投入，国产化替代和分布式架构的实施带来了大量的开发、测试需求，给公司业务带来更多机会。

3、本年度公司人员增长情况怎样？增长人员来自校招和社招的比例如何？

回复：截至 2019 年末公司总人数为 1.8 万人，信息技术服务约 4200 人，业务流程外包约 1.3 万人。截至 2020 年 6 月底，公司总人数约 2 万人，信息技术人员约 5200 人，2020 全年公司总人数增长较快。公司 2020 年度人员招聘重点在高端人才和信息技术服务人员，业务流程外包方面主要是大项目启动时集中招聘以及补充项目正常运营流失的人员。公司信息技术服务板块招聘基本均为社招人员；业务流程外包板块则社招和校招比例约各占一半。

4、公司业务是否呈现季节性特征？

回复：公司主要围绕银行开展业务，业务的发展变化与银行业务的波动息息相关。通常，在个一年度内，银行业务量总体呈现先低后高的变化趋势，作为金融服务供应商的业务量往往也因此呈现第一

季度少、第四季度多的变化特征。另外，节假日对公司业务也构成一定影响。在结算回款方面，由于合同按月、季结算，或按项目实施节点付款，导致公司收款呈现不均衡的特征，尤其是年底回款金额较大。

5、公司近几年净利润增长速度快于营业收入增长速度的原因是什么？

回复：一方面来自公司业务结构调整，净利率较高的信息技术服务和客户服务及数字化营销占比逐渐提高使得净利润增长较快，截至2020年第三季度末，信息技术服务产生的收入超过公司总收入的50%。另一方面公司采取精益化管理，规模优势显现也对净利润增长产生了积极影响。

6、公司以什么方式获取客户订单？

回复：银行客户基本采用招投标方式。大型国有银行每两到三年进行一次招标工作，确定入围供应商后签订框架协议，在框架协议期内，根据客户年度预算签订具体项目合同；中小银行也存在按照项目进行招标。供应商按照客户需求准备投标文件，包括但不限于公司资质证明、公司财务状况、既往案例、服务方案、服务人员信息等。银行客户建立了复杂的评分指标，根据投标方提供的资料进行评分，还会聘请外部第三方专家评审，根据评分结果确定入围供应商名单。

7、公司业务流程外包业务应用了哪些技术？呼叫业务是否已采用了人工智能？

回复：公司在业务流程外包服务中应用了影像处理、机器学习、工作流和大数据等核心技术，以及基于这些核心技术推出的软件产品与解决方案。公司一直致力于人工智能技术的研发和应用，在呼叫业务中已部分使用了人工智能技术，为了保证交付质量和效率，目前还是以人工服务为主。未来伴随技术的不断进步，将持续提高人工智能使用比例。

8、公司人员管理半径是多少？

回复：公司已建立完善的矩阵式管理架构和有效的组织体系，在业务和人员管理方面，采取“总部统一管理、各区域具体执行”的管理模式。公司总部各产品部门、业务部门负责制定各类产品和服务的制度、标准、流程，对产品、服务不断进行梳理、创新，对项目实施进行风险控制和检查，各区域负责具体项目的落地实施。公司既往经营业绩已经验证该管理方式行之有效。

9、随着人力成本不断提高，是否会压缩公司盈利空间？公司每年是否会有调薪机制？

回复：公司与竞争对手通过参加客户招投标方式获得业务，整个过程公平、公正、公开。随着人力成本的逐步上升，越来越多的银行

	<p>选择能提供最优性价比的供应商，并非价格最低的供应商。公司主要客户是银行，对业务连续性要求高，随着人力成本不断提升，客户希望获得稳定的服务，也会相应提高合同金额。公司制定了合理的薪酬管理制度，适用于公司、子公司、分公司所有正式员工及试用期员工。公司每年年初根据上年度经营业绩、市场物价指数、同行业薪酬水平、员工工作能力等综合因素对员工薪资进行必要的调整，调整方案、计划由各业务条线拟定，人力资源部审核，经总经理办公会审议通过后执行。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年3月9日