

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：2021-002

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 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	海通证券 于成龙 江信基金 王伟 国寿安保 李博文 洪昌投资 李翀 中科沃土 彭上 衍航投资 杨晓鹏 敦和资产 杨振华 合众易晟 邓睿 宜信投资 姚辰 仁桥资产 钟昕 北京信托 庞琳琳 华夏理财 杨文文 华西证券 孔文彬 汐泰投资 朱纪纲 何亚东 陈梦笔 中银资管 张立新 源乘投资 胡亚男 彭晴 嘉承金信 崔嘉伟 永瑞资产 赵旭扬 登程资产 于骏晨
时间	2021年3月10日-3月11日
地点	北京市海淀区西三环北路25号青政大厦7层、电话会议
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	第一部分 公司基本情况介绍 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。

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。

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%。

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？未来有哪些产品研发规划？

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。2020 年前三季度来自管理类解决方案的收入占软件产品和解决方案收入的 51.68%，渠道类收入占 27.44%，业务类收入占 20.88%。未来，公司将重点研发大资管、云测平台等产品。

2、和其他同行业竞争对手相比，公司提供的服务占比较高，软件产品和解决方案较低，是不是会影响估值？

回复：根据 IDC 的研究报告，IT 服务是中国银行业 IT 解决方案市场

未来的发展趋势，IT 解决方案市场的交付模式正在从过去的“软件+服务”模式转为以 IT 服务为主的交付模式。IT 服务市场规模占银行 IT 解决方案市场规模的 80%以上。银行等金融机构将相关 IT 系统开发、测试的需求外包给信息技术服务提供商，从“买 IT 软件产品”过渡到“买 IT 服务”。金融机构越来越依赖如公司这样的信息技术服务提供商，依托其专业的技术人员和丰富的行业经验实现金融科技成果的转化落地。我们认为，未来金融机构对 IT 解决方案的采购仍将以服务为主，并且占比不断上升。此外，银行客户尤其是国有大型商业银行、股份制银行基于 IT 系统自主安全可控的监管要求，其 IT 系统建设也会以自主研发为主，供应商提供服务为辅。IT 产品和解决方案在客户端越来越多的以定制化开发、IT 服务的方式出现。

3、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：在让利实体经济、直接融资渠道扩宽、信创工程实施等一系列背景下，商业银行纷纷加大金融科技投入，向数字化银行转型，金融业对信息技术服务的需求将迎来一个新高峰。2020 年被称为银行业数字化转型的元年，预计未来 3-5 年银行业 IT 投入规模将会持续加大。银行 IT 系统持续不断的升级换代、国产化替代和分布式架构的实施带来了大量的开发、测试、运维需求，给公司业务带来更多机会。公司合作客户不断增多，在手订单充足，产品和服务规模持续扩大，对未来的持续稳健发展充满信心。

4、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？2021 年度人员招聘计划是怎样？

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、2021 年度人员招聘重点均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。公司预计 2021 年 IT 人员规模还将持续增长，人均创收还有进一步提升的空间。

5、公司所在银行 IT 市场规模有多大？公司认为自身还有多大提升空间？

回复：银行 IT 市场规模没有官方统计数据，按照 IDC 报告，2019 年中国银行业 IT 解决方案市场总规模约为 425.8 亿元人民币，与 2018 年的 343.7 亿元人民币（调整后）相比，同比增长 23.9%。IDC 预测，到 2024 年，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1,273.5 亿元人民币。公司认为在本行业还有很大的发展空间，未来的发展目标是成为金融业 IT 领域的前三名供应商。

6、公司两块业务账期如何？

回复：公司业务流程外包业务按月或按季结算，2019年平均账期为45天，现金流较稳健。部分信息技术服务按项目实施节点约定收款，回款期较长，平均账期为121天。公司近三年经营活动产生的现金流量良好，经营活动产生的现金流量净额与净利润总体保持良好的匹配关系。

7、公司业务是否呈现季节性特征？公司2021年一季度业绩和去年同期相比怎样？

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，在一个年度内，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。2020年一季度，公司信息技术服务受到疫情影响较大，约1个半月未正常开展业务，而人力成本刚性支出，因此一季度增长率较低。2021年度一季度，国内疫情形势好转，各项防疫措施有效实施，公司业务受疫情影响不大。

8、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。

9、公司近几年增速高于同行业可比公司，有什么竞争优势？

回复：首先，公司约65%的营业收入来自于国有六大银行，国有六大银行近几年IT投入大幅增加，公司受益于此。其次，公司服务于银行业十余年，积累了大量既有案例和良好口碑，国有大行一直是公司最主要的客户，公司在国有大行的市场份额也在不断提升。再次，公司凭借优势产品和解决方案，在城商行、农商行等中小银行，以及泛金融客户、非金融客户的拓展上也取得了不错的成效。

10、公司所在行业是否有较高的行业进入壁垒？

回复：公司主要向以银行为主的金融机构提供服务，金融科技信息技术服务提供商需要具有业务属性，深入了解需求方业务的痛点难点，对此提供解决方案并向金融机构提供令其满意的交付结果。同时，金融业客户选择供应商时较为看重该行业内项目经验。另外，银行客户会不定期对供应商进行外部审计或现场检查。因此，行业进入壁垒较高。公司深耕银行业十余年，基本实现了国有大型商业银行和股份制商业银行全覆盖，正在合作的法人客户245家，深度

介入客户 IT 系统建设各业务领域的全流程,对行业的有着深刻理解,积累了大量的既有案例和良好口碑。

11、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,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。

12、除了调薪机制外,公司还有哪些手段留住核心人员?

回复:主要就是待遇留人、事业留人、企业文化留人。在待遇方面,员工每年有 1-4 次调薪机会,公司还根据员工绩效考核结果发放绩效奖金。公司上市前已在小范围内针对中高层管理人员、技术骨干实施过三次股权激励计划,激励效果良好。公司上市后将进一步建立、健全长效激励机制,在合适时机继续推出股权激励计划,吸引和留住优秀人才。此外,公司协助员工制定职业生涯发展规划,鼓励员工按照个人意愿和工作能力在内部部门或区域转岗流动,对优秀人员及时予以晋升。公司每年都会组织程序员大赛、创新大会,给员工展示才能的机会,发现优秀人才和项目。公司倡导的企业文化是“客户满意、员工支持、股东默契、价值链协同、社会认可”,管理团队、核心技术骨干非常稳定。

13、公司最近中标了南方航空、中铁云网等非银行客户项目,公司未来客户发展有什么目标?公司为什么能切入其他行业竞争赛道?

回复:公司认为在金融业内公司大有可为,秉承“专注、专业、专家”的发展理念,当前主要精力仍将专注于以银行为主的金融业,持续提升在金融业内的市场份额。同时,也会用优势产品和服务大力拓展央企、政府等非金融领域客户。银行业基于其安全自主可控要求,所需的服务标准化程度低、复杂程度高。经过十几年的服务,公司积累了大量经验和优秀人才,提炼了优势产品和服务解决方案,以擅长领域的拳头产品和解决方案进入其他行业可行性较高。

14、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

	<p>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。</p> <p>15、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？</p> <p>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。</p> <p>16、公司如何提高人均创收与人均创利？</p> <p>回复：公司业务分为信息技术服务和业务流程外包服务两大板块，两大板块人均收入每年均有所提升，和同行业可比公司相比处于中上水平。信息技术服务和业务流程外包中客户服务及数字化营销人均创收较高。公司将持续进行业务转型，重点发展这两块业务。目前信息技术服务、客户服务及数字化营销增速较快，其他业务也保持了持续稳定增长。未来公司将持续加大研发投入，凭借 IT 解决方案和服务产品化程度的持续提升来提高人均创收与人均创利。</p> <p>17、公司近几年研发投入怎样？未来研发投入有什么规划？</p> <p>回复：2017 年-2019 年，公司研发费用分别为 5,047.25 万元、7,838.65 万元和 12,387.56 万元，占营业收入比例为 5.00%、6.39%和 7.34%。未来，公司研发投入还将持续加大。</p> <p>18、数字货币目前发展的怎样了？对公司业务有什么影响？</p> <p>回复：数字货币是国家战略，最终将由金融机构落地实施。公司也在密切关注数字货币相关技术与应用发展，研究并积累相关技术，做好人才储备。待数字货币正式推出，在与数字货币相关的解决方案、软件开发与测试、IT 运维服务等方面，公司会有更多的服务机会。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 3 月 12 日