

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：2021-003

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 checked="" type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 <u>年度业绩说明会</u>
参与单位名称及人员姓名	中信证券 韩日康、罗毅超 东兴证券 刘濛 华西证券 刘泽晶、邹昕宸 兴业证券 李博文 申万宏源 胡颖 长城财富资管 李晋一 上海六禾投资 孟潇 昊泽致远 李佳 怀新投资 张红 北京龙悦之源 陈星颖、周殿祥 证券时报 高璐、戴梁、李沂川
时间	2021年4月15日
地点	北京市香格里拉饭店景阁一层宴会厅
上市公司接待人员姓名	董事长费振勇先生、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>2020年度，公司实现营业收入22.93亿元，同比增长35.90%，实现净利润2.76亿元，同比增长58.03%。信息技术服务业务实现营业收入12.37亿元，同比增长54.34%，占营业收入比重为53.96%。其中，软件产品与解决方案实现收入2.79亿元，同比增长52.30%；业务流程外包业务实现收入10.55亿元，同比增长19.20%。其中。客户服务及数字化营销服务，此类业务实现营业收入4.04亿元，同比增长32.09%。</p> <p>2020年，公司基于国有大型商业银行和股份制银行的丰富合作经验，持续抽象、提炼产品和解决方案，并凭借这些产品和解决方案成功拓展了一批中小银行、非银行金融机构、非金融客户，新增法人客户70家，正在合作的法人客户达253家。</p> <p>2020年研发投入19,282.81万元，同比增长55.66%。公司凭借</p>

全方位的国有大型商业银行服务经验，及对大数据、机器学习、云计算等技术的持续研发，持续优化、提炼管理类、渠道类、业务类解决方案，形成了集中运营系统、资产管理系统、电子档案及内容管理系统、全流程信贷系统、供应链金融系统、运营风险监控系统、云测试管理平台等优势软件产品与解决方案。

银保监会主席郭树清 2021 年 3 月 2 日在国新办新闻发布会上表示，2020 年，银行机构和保险机构信息科技资金总投入分别为 2078 亿元和 351 亿元，同比增长 20% 和 27%。根据 IDC 预测，受益于《金融科技（FinTech）发展规划（2019 - 2021 年）》的顶层规划以及分布式架构转型的浪潮，国内的银行业 IT 投入规模将稳步增长，保持 24.5% 的复合增速。专业化服务继续成为中国银行业 IT 解决方案市场的主流模式，IT 解决方案市场的交付模式从过去的软件加服务模式已经转变成以服务为主的交付模式，专业化的服务能力越来越成为核心竞争力。

公司的发展战略是以资本聚集人才、以人才驱动技术、以技术驱动创新、以创新驱动发展。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。在产品方面，公司将持续在大数据、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与解决方案，解决方案产品化，产品上云。在客户方面，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；同时，基于国有大行的服务经验，持续抽象、提炼解决方案和服务产品，大力拓展中小银行业务，在新一轮银行业 IT 投资热潮中抢占更多的市场份额。公司还将凭借优势信息技术服务、业务流程外包产品和解决方案，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，拓展泛金融领域客户。在非金融领域，公司将通过产品创新、定制化实施、并购重组等方式进军央企等客户领域，开拓新的市场空间。

第二部分 问答环节主要问题

1、公司和竞争对手相比差异化体现在哪里？

回复：（1）公司主要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，无硬件相关业务。公司业务连续性高，具有较强黏性，合同续签率高，业务流程外包板块合同续签率在 95% 以上。（2）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。根据六大国有银行年度报告显示，2020 年国有六大行信息科技投入合计 969.79 亿元，同比增长 35.30%，占银行业信息科技投入的 46.67%。2020 年度，公司来自国有六大行的收入为 65.07%。公司在发展过程中紧随大行脚步，分享了国有六大行的科技投入成果和增长红利。

2、公司人数快速增长，内部采用怎样的管理方式？

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。公司较强的本地化服务能力，既有利于公司维护已有客户服务的稳定，又有利于区域性银行业务的开拓。另外，本地化服务有利于公司人力资源本地化，降低员工成本，提升公司盈利能力。公司既往经营业绩已经验证该管理方式行之有效。

3、公司收入结构在不断变化，未来三年两个板块的业务发展占比？
回复：未来，公司重点发展信息技术服务业务和高附加值业务流程外包业务。

4、公司怎样大力发展信息技术服务？

回复：公司最早以软件起家，在国内业务流程外包业务兴起时，公司迅速切入该赛道，分享了快速增长的红利，并成为该板块的头部供应商。公司早期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，并藉此与国有六大行在信息技术服务领域建立了深度合作关系。近年来，公司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、非银金融机构、非金融机构，已取得显著成效。未来，在建设数字中国的过程中，公司将把握机遇，持续加大研发投入，以资本聚集人才、人才驱动技术、技术驱动创新、创新驱动发展，继续大力发展信息技术服务业务。

5、公司与客户的合约周期是怎样？

回复：公司大多数项目均通过招投标方式取得，合约周期通常为 1-3 年。解决方案项目根据具体项目的实施周期来约定合同期限。

6、公司竞争对手有哪些？

回复：在信息技术服务板块，可比公司包括中电金信、宇信科技、高伟达、长亮科技、软通动力等公司；在业务流程外包板块，可比公司包括银雁科技等。

7、近五年毛利率和净利率持续提升的原因？

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 年末，信息技术服务产生的收入占公司总收入的 53.96%。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。

8、随着人力成本不断提高，是否会压缩公司盈利空间？

回复：公司与可比公司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、优质的服务，也会相应提高合同金额。公司未来将持续加大研发投入，提高产品化程度，保持技术领先优势，持续提升毛利率。</p> <p>9、预计银行 IT 投入持续高增长会持续多久？ 回复：在信创工程实施、建设数字中国等一系列背景下，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，给公司业务发展带来更多机会。</p> <p>10、公司 2020 年经营性现金流下降什么原因？ 回复：公司以完工百分比法确认收入，以项目完工节点验收完成取得回款现金流。2020 年度信息技术服务板块业务大幅增长，回款时点滞后于收入确认时点，因此经营性现金流量净额下降。上述应收账款已有部分在 2021 年度项目完工验收时顺利收款。</p> <p>11、公司业务流程外包业务应用了哪些技术？ 回复：公司在业务流程外包服务中应用了自主研发的 OCR 识别系统、海量数据压缩软件、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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 4 月 19 日