

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：2021-006

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	海通证券 汇丰晋信 兴全基金 银河基金 园信永丰 中海基金 兴银基金 华安基金 中银基金 上银基金 凯石基金 太平养老 百年保险资管
时间	2021年4月27日-4月29日
地点	上海市陆家嘴地区
上市公司接待人员姓名	董事会秘书刘颖女士
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>2021年第一季度，公司实现营业收入6.93亿元，同比增长69.52%，实现净利润0.52亿元，同比增长116.57%。信息技术服务实现营业收入4亿元，同比增长116.4%，占营业收入的比重为57.75%，相比去年同期占比提升超过十二个百分点。</p> <p>2020年，来自国有大型商业银行的收入占公司总收入的65.07%，来自股份制银行的收入占公司总收入的15.05%，国有大型商业银行与股份制银行业务的持续稳定增长是公司发展的基石。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>近年来公司持续加大研发投入，2018-2020年三年来每年研发投入增速超过55%。2020年研发投入19,282.81万元，同比增长55.66%，</p>

占公司营业收入的 8.41%。公司凭借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%。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%。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，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；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、在银行业金融科技投入金额内，公司可参与的市场规模多大？
回复：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。目前银行业信息技术服务供应商份额比较分散，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。

2、公司和同业公司相比有什么竞争优势？

回复：（1）公司秉承“专注、专业、专家”的发展理念，主要精力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，在行业内积累了大量既有案例和良好口碑。（2）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。业务连续性高，具有较强黏性，合同续签率高。（3）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。

3、公司业务流程外包业务粘性好的原因？

回复：公司主要客户是银行，业务流程外包业务所处理的事宜本身属于客户作业流程中的一个环节，对业务连续性要求极高。公司在业务流程外包领域具有丰富的管理和交付经验，市场占有率高，交付质量良好、差错率低、规模效应显著，能够为客户提供优质、高效、连续、合规的服务，赢得了客户的认可。因此，业务流程外包业务合同续签率极高，客户黏性好。

4、公司对明后年的业绩有什么展望？

回复：2020年度，在受到疫情的影响下公司经营业绩仍然保持了高速增长。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，目前公司在手订单充足。同时，随着收入结构转型，毛利率较高的信息技术服务和客户化服务及数字化营销业务占比不断提升，公司对未来几年的经营业绩很有信心。

5、请具体介绍下业务流程外包服务是做什么的？

回复：业务流程外包板块包括三条产品线：（1）客户服务及数字化营销，包括电话客服、业务受理与支持、电话回访、投诉处理、商品营销等。该类业务呼叫软件中应用了大数据分析技术，人均效能不断提升。（2）现金处理及驻点营销。现金业务主要是现金清分、网点配款、上门收款、自助设备加钞运维、金库管理及现金综合辅助处理等业务流程类方案。驻点营销是公司员工在银行客户网点开展的服务引导、精准营销等服务。（3）数据处理及综合。数据处理业务分为档案类数据处理和后台类数据处理。此类业务依托于公司自主研发的OCR识别系统、海量数据压缩软件等技术支持，机器学习技术在OCR识别系统中的充分应用，有效降低了该类业务的人工成本，提高了人均效能。综合业务包括财务共享服务、银行卡综合辅

助处理等服务。

6、公司业务流程外包服务收费模式是怎样的？

回复：公司业务流程外包服务收费模式包括人月计费和流量计费费，两种收费模式对应的业务收入约各占一半。

7、2021 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 年末公司总人数为 2.2 万人，信息技术服务约 6900 人，业务流程外包约 1.45 万人。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。目前公司在手订单充足，人员需求旺盛。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。

8、公司招聘的员工需要培训多久可以开始为客户提供服务？

回复：公司信息技术服务板块招聘基本均为社招人员，且有行业内从业经验，经过入职培训后即可开始提供服务；业务流程外包板块则社招和校招比例约各占一半，入职后按不同产品线进行业务培训，1 周到 2 个月时间不等，培训合格后即可向客户提供服务。

9、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。

10、公司如何提高人均创收与人均创利？

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。

11、目前公司形成了哪些优势产品？

回复：目前公司的软件产品及解决方案分为管理类、渠道类、业务类，产生的收入分别占软件产品及解决方案总收入的比重为 57.91%、23.4%和 18.69%，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。

12、公司以什么方式获取国有六大行的订单？

回复：银行客户基本采用招投标方式。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。

13、目前公司研发的项目中有哪些重点项目？

回复：目前研发重点项目包括云测试管理平台、大资管系统、供应链金融系统等。（1）云测试管理平台已经持续投入四年。该平台融合了先进的分布式、微服务、云服务和 AI 智能化技术，可以为客户提供全新的测试服务体验。云测试管理平台目前已中标多家银行和非银机构。（2）银行系统大资管业务平台是在资管新规要求的基础上研发的，服务于商业银行理财子公司市场及银行金融资管投资管理市场，助力金融行业客户打造更完善的金融资管科技体系，为客户提供一套基于弹性计算和容器部署的分布式产品解决方案。目前大资管业务平台已完成一期基础业务功能开发。（3）供应链金融平台通过大数据、区块链、5G（移动通信）、物联网、人工智能、云计算等技术构建了一个连接核心企业和金融机构的供应链金融生态体系来服务于企业，赋能企业。该平台从激活企业全数据、打通数据链条、赋能企业三个层面进行了创新升级。坚持以技术赋能供应链金融，利用提供可溯源、贸易背景可视的综合解决方案，提升供应链金融服务质效。

14、目前是否有股权激励计划？

回复：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。

15、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。

16、目前许多银行设立了科技子公司，对公司有何影响？

回复：公司已与建信金科等众多银行科技子公司建立深度合作关系，通过这些科技子公司既为其对应银行提供信息技术服务，也参与了其对外输入业务。随着银行科技子公司的业务发展，未来还会为公

司带来更多的业务机会。

17、公司人员在全国分布怎样？

回复：公司总部位于北京，在大庆、潍坊、合肥设有交付基地，在全国设有八大销售区域，在超过 20 个中心城市设有分支机构及办事处，在全国 31 个省（自治区、直辖市）已设立超千家服务中心，形成了全国性的客户服务体系。截至 2020 年末，公司员工总数 22,011 人，员工分散在全国各地。

18、请介绍下实控人背景，以及公司如何与六家大型国有银行建立业务关系的？

回复：公司实控人费振勇先生毕业于北京理工大学基础数学专业，获硕士学位。早期在中国科学院空间中心任职，后来自主创业，拥有二十余年银行业服务从业经验。费振勇先生的经营理念是“专注、专业、专家”。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。

19、目前公司人员众多，如何提升员工满意度，留住员工？

回复：公司从薪酬体系、股权激励、团队建设、事业规划等多方面提升员工满意度。公司大量扩招人员，系基于在手订单和对行业发展的判断，对未来经营状况很有信心。公司建立了完备的薪酬绩效管理制度，每年根据员工的表现进行 1-4 次调薪，还根据员工绩效考核结果发放绩效奖金，近几年公司人均收入不断提升。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。

20、公司近几年利润增长幅度高于营收增长幅度的原因？

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 2021 年第一季度末，信息技术服务产生的收入超过公司总收入的 57.75%。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。

	<p>21、呼叫业务为什么会持续提升？人工智能的应用是否会对该项业务产生影响？</p> <p>回复：客户服务及数字化营销服务主要包括客户服务、数字化营销服务两部分，即呼入业务和呼出业务两部分，是指为银行提供电话客服、电话营销、业务受理与支持、电话回访、投诉处理、电话催收等服务。银行通过呼叫中心提高服务质量，优化客户管理。同时，呼叫中心还是营销中心，对客户实施呼入营销和呼出营销是交叉销售的有效途径，是整合营销的重要组成部分。除银行外，呼叫业务在其他行业如互联网金融、非金融行业也有广泛的使用场景。公司在客户服务及数字化营销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>22、公司信息技术服务板块员工学历背景怎样？</p> <p>回复：公司信息技术服务板块的员工学历基本均为本科以上学历。客户招投标时对提供服务人员的学历、项目经验、技术级别有明确要求，公司严格按照约定提供资质合格的服务人员。</p> <p>23、公司未来有什么并购计划？</p> <p>回复：公司自设立之初到现在一直依靠自身内生式增长，目前主要精力仍然集中在当前业务上，尚无明确并购标的。未来在金融行业外延扩张主要考虑吸纳技术产品和团队，在非金融行业外延扩张考虑并购模式。公司将根据自身的经营战略审慎决策，选择合适的并购标的，加强与内部协同效应，提升经营业绩，回报广大投资者。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年5月6日