

# 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：2021-008

|               |  |
|---------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他 _____  |
| 参与单位名称及人员姓名   | 招商证券、银河证券  |
| 时间            | 2021年6月2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  |
| 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。2021 年第一季度公司经营业绩增幅较大，一方面是去年同期公司业务受疫情影响较大，2021 年第一季度，国内疫情得到有效控制，公司业务受疫情影响不大，日常经营正常开展。另一方面，以银行为主的金融 IT 持续加大投入，公司不断调整业务结构，信息技术服务板块在总收入</p> |

占比中不断提升。

公司客户基本实现国有大型商业银行和股份制商业银行的全覆盖。2020年，来自国有大型商业银行的收入占公司总收入的65.07%，来自股份制商业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商业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。

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%，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。

问答环节主要问题

1、近几年公司多项业务呈现爆发增长，项目储备怎样？

回复：国有大行银行目前的采购模式为以两到三年为一个周期，在合作周期内通过招投标方式确定入围供应商，每年在预算项下对供应商持续下订单。公司目前在手订单充足，客户需求持续高启。公司信息技术服务板块人员数量可以从侧面反映公司需求情况，截至2019年末，该板块约有4200人，截至2020年末提升至6900人，目前人数仍然在持续增持。

2、公司工资水平在行业内怎样？人员成本是否会对盈利压缩。

回复：公司为保证最终向客户交付令其满意的结果，需要提供富有竞争力的薪资水平，公司提供的薪资不低于同行业平均水平。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。

3、公司收入主要来自国有六大行，去年国有六大行对信息技术投入增速大于营收增速，该高投入是否具有持续性？公司通过什么方式巩固、提升市场份额？

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，加大金融IT投入成为银行减员增效的重要核动力，预计未来3-5年银行业IT投入规模将会持续加大。除了上述影响外，各家银行IT系统持续不断升级换代，并且每家银行的IT系统处于不同建设周期，这也给公司带来源源不断的业务。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，深耕行业十余年，积累了大量的既有案例和良好口碑。在巩固和扩大核心客户市场份额的前提下，公司将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。此外，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、政府等客户领域，开拓新的市场空间。2020年公司新增法人客户70家，其中新增中小银行客户48家、新增非金融客户10家、新增非银行金融机构12家。

4、公司主要订单增长主要来自国有大行还是中小行？

回复：从收入贡献看，订单增长主要来自国有六大行、股份制银行，这仍将是公司持续发展的基石。中小银行订单数量和金额也在增长，

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>且收入占比有所提升。</p> <p>5、公司用产品与解决方案开拓中小行的可行性在哪里？<br/> 回复：2020 年度公司来自国有六大行的营业收入占总收入的 65%，国有六大行业务复杂度高、IT 系统在银行业内具有先进性。公司在多年服务国有大行的过程中积累了大量经验和优秀人才，提炼了优势产品和解决方案，积累了良好的客户口碑。公司的产品、解决方案和服务能力得到了中小银行客户的认可。2020 年度，公司新增中小银行客户 48 家。</p> <p>6、各家银行成立金融科技子公司后，是否会压缩公司盈利空间？<br/> 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。</p> <p>7、2021 年度招聘计划怎样？<br/> 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。</p> <p>8、公司解禁限售股目前减持进展怎样？<br/> 回复：已解禁的股东中两家外部机构投资者青岛海丝、高能领骥持有的股份数较多，持股时间已超过 5 年，基于自身资金需求有减持计划。青岛海丝按照证监会、深交所相关要求已发布了减持预披露公告。截至目前这两家机构已经减持了部分股份，未来仍将结合市场情况决定减持数量，并采取集中竞价和大宗交易相结合的方式减持，尽量减少对公司股价的冲击。公司董事会将督促青岛海丝严格遵守法律法规、规范性文件的规定，及时履行信息披露义务。除此之外，公司其他大股东和董监高看好公司长期发展，暂时没有资金需求，无减持意向。</p> |
| 附件清单（如有） | 无  |
| 日期       | 2021 年 6 月 4 日   |