

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：2021-009

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 | 海通证券策略会 |
| 时间 | 2021年6月25日 |
| 地点 | 北京市西城区粤财 JW 万豪酒店 |
| 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占比中不断提升。</p> <p>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</p> |

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。

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、运营风险监控系統、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、去年银行金融科技投入较大，银保监会主席也公布了行业数据，公司从日常经营中感受今年银行科技的投入怎样？

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 投入成为银行转型升级的核心动力，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。目前公司客户需求旺盛，公司在手订单充足，业务黏性较高，去年招聘的大量人员为今年业务开展打下了良好基础。

2、公司 2021 年第一季度经营业绩增速较大，是什么原因导致的？

回复：首先，2020 年第一季度，公司业务受疫情影响较大，信息技术服务板块较长时间未正常开展业务，业务流程外包板块开工率较低，而人力成本刚性支出。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。其次，以银行为主的金融机构客户对金融科技服务需求持续旺盛，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。公司依托自身对金融行业的全面了解、完善的客户渠道网络，以及丰厚的技术积累和人才储备，提前进行合理布局，积极把握住机遇，进一步提升了在金融信息技术服务市场的占有率。同时，公司不断进行业务转型，毛利率较高的信息技术服务和业务流程外包中的客户服务与数字化营销产生收入占营业收入的比重不断提升。上述几个因素叠加导致公司第一季度经营业绩增速较大。

3、公司和其他对标公司相比，有什么竞争优势？

回复：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。各家银行功能定位、客户群体、管理理念各不相同，各家供应商在某些细分领域也各有所长。和友商相比，公司有如下特点：（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，自设立以来一直依靠内生式增长，无外延并购，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。（4）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，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、非金融机构客户。

4、公司所在行业是否有较高行业壁垒？

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

| | |
|----------|--|
| | <p>户选择供应商时较为看重该行业内项目案例和服务人员从业经验。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 253 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。</p> <p>5、2021 年度招聘计划怎样？人员招聘是否面临压力？ 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。伴随银行 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，行业内部竞争激烈，人员需求旺盛。公司人员招聘不可避免存在一些压力，但仍在预期内。</p> <p>6、公司解禁限售股目前减持进展怎样？ 回复：已解禁的股东中两家外部机构投资者青岛海丝、高能领骥为 PE 机构，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。上述两家机构已经在证券基金业协会完成备案，适用创投减持新规，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。截至目前高能领骥已经减持完毕，青岛海丝还在减持期间，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。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2021 年 6 月 25 日 |