

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：2021-010

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	国盛证券策略会
时间	2021年7月9日
地点	江苏省无锡市苏宁凯悦酒店
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、公司信息技术服务和业务流程外包两个板块业务有本质差异吗？

回复：公司信息技术服务板块依托于公司技术实力和研发团队，包括三条产品线：软件开发与测试、软件产品与解决方案和 IT 运维与支持。该板块毛利率较高，是公司近几年经营业绩高速增长的主要来源，也是公司未来发展的重点方向；业务流程外包板块则是以信息技术服务为支撑，也包括三条产品线：客户服务及数字化营销、数据处理及综合和现

金处理及驻点营销，公司已是该板块头部企业。该板块合同黏性高、现金回款及时，60%以上合同按月收款，35%以上合同按季收款，为公司发展提供了稳定的现金流和业务量。

2、公司信息技术服务板块最近三年增速非常快，远超行业平均增速，是什么原因？公司和其他可比公司相比有什么优势？

回复：公司信息技术服务板块增长较快，一方面来自于行业需求放量，另一方面来自于公司市场份额提升。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、运营风险监控系統、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。（5）公司内部采取矩阵式管理，管理理念统一，执行力强。

3、公司在哪些产品上具有优势？

回复：集中运营系统、电子档案、影像及内容管理系统、全流程信贷系统和运营风险监控系統是公司传统优势产品，资产管理系统、供应链金融系統等产品已进入推广阶段。目前公司研发项目中重点投入的云测试管理平台是投入最大的项目，已经持续投入五年。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。该产品已在数家银行客户成功实施，并已中标中国电科院测试云平台项目。

4、公司预计未来几年增长情况怎样？

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。目前增长的压力是供不应求的订单和人员扩招是否匹配，对此公司已经加大了招聘力度，同时提高了部分员工薪酬待遇，以期保证人员供应。除了保障现有业务外，公司还在积极探索未来 3-5 年后的发展规划，拟通过购买技术产品、吸纳专业团队、并购其他企业等方式适时介入其他行业。

5、公司目前现金流不如之前的原因是？

回复：公司两个业务板块回款周期不同，2020 年度信息技术服务板块回款周期约 130 余天，业务流程外包板块回款周期约 40 余天。回款较慢的信息技术服务业务占营业收入比重由 2019 年度的 47.51% 提升至 2020 年的 53.96%，2021 年第一季度进一步提升至 57.75%。因此，公司应收账款较高。公司客户主要为银行类金融机构，资金实力强、信誉良好、回款能力强，账龄一年以内的应收账款余额占公司总应收账款余额比例约 95%。截至目前，公司应收账款已按照项目进展陆续回款。

6、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，金融 IT 行业内部竞争激烈。同时，建设数字中国的提出，使得整个 IT 行业需求旺盛，进而人员需求旺盛。金融行业在 IT 建设复杂程度、先进性高于其他行业，因此人才也在不断向其他行业输出。公司人员招聘不可避免存在一些压力，但已采取了积极的应对手段持续延揽人才。

7、公司目前人员较多，如何进行管理？

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。

8、公司后续股权激励计划？

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的、常态化的激励机制，在合适时机继续推出股权激励计划，吸引和留住优秀人才。

	<p>9、公司目前 RPA 技术研发进展怎样？ 回复：经过两年的研发，公司 RPA 产品已研发完成，并取得了相应的知识产权，现在已经开始逐步推向市场。RPA 技术应用场景不局限于银行业，只要有数据自动识别、校验、报送等需求，均可使用，未来市场前景广阔。</p> <p>10、公司人均能效不高的原因？ 回复：公司业务分两个板块，信息技术服务板块人均效能高于业务流程外包板块，且两个板块分别不低于同行业其他公司平均水平。公司两大业务板块紧密结合、互相促进、相辅相成、客户高度一致，信息与资源共享，从而提升了公司为客户提供更全面服务的能力。公司未来将持续进行业务转型，重点发展毛利高、附加值高的信息技术服务、客户服务及数字化营销等业务。谢谢！</p> <p>11、为什么可以切换到其他行业的赛道？ 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。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。2020 年度，公司新增非银行金融机构客户 12 家，非金融机构客户 10 家。目前，中国南方航空股份有限公司、中国东方航空股份有限公司、中国邮政集团有限公司等已经是公司客户。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 7 月 9 日