

# 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：2021-011

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 _____		
参与单位名称及人员姓名	中信证券 李康桥、韩日康、潘儒琛 聆泽投资 翟云龙 兴业证券 吴鸣远、杨本鸿、赵鑫 中信建投 徐博 长城财富 胡纪元 中融人寿 张维璇 拾贝投资 何金孝 华西证券 薛文烨 六禾投资 孟潇 海通证券 于成龙 中珩资产 郑少容 统一投信 郑宗杰 富利达 樊继浩 中天国富 梁昭晋 新华养老 袁海宇、邱颖 兴银基金 袁作栋 开源证券 陈宝健 招商证券 孟林 京港伟业 孔志强	万联证券 农银理财 衍航投资 若汐投资 浙商资本 中科沃土 三马大财务 广发基金 新时代证券 华商基金 国信证券 仁桥资产 汐泰投资 华夏久盈 大道兴业 杭银理财 标朴投资 中泰证券 龙悦之源	夏清莹 齐鹏 杨晓鹏 陈荣盛 任翔宇 彭上 付小平 杨定光 马笑、刘熹 金曦 朱松 钟昕 陈梦笔 魏玉波 黄华艳 薛翔 周明巍 闻学臣、蒋丹 周殿祥、陈星颖
时间	2021年8月18日		
地点	北京市海淀区西三环北路25号青政大厦7层会议室，电话会议		
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理费振勇先生、副总经理兼董事会秘书刘颖女士、副总经理兼财务负责人徐静波先生		
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分 2021年上半年业绩说明 <b>一、经营业绩</b> 上半年，公司实现营业收入14.36亿元，同比增长48.57%。实现净利		

润 1.22 亿元，同比增长 32.32%。公司近两年 H1 收入复合增长率 39.28%，净利润复合增长率 52.70%。

**业务结构持续转型，高附加值业务权重持续加大。**信息技术服务业务实现营业收入 8.39 亿元，同比增长 76.96%，占公司总收入的 58.41%，相比去年同期收入占比提升超过 9 个百分点。其中，软件产品与解决方案业务增长迅猛，实现收入 2.23 亿元，同比增长 78.30%，占公司总收入比重提升至 15.51%。业务流程外包业务实现营业收入 5.97 亿元，同比增长 21.25%。客户服务及数字化营销业务实现收入 2.53 亿元，同比增长 35.61%。

**核心客户收入高速增长，新开拓28家法人客户。**国有六大行和股份制商业银行是公司核心客户，众多的中小商业银行、非银行金融机构及非金融机构客户是公司未来持续发展的重要储备和业务增长的重要动力，广泛的客户资源为公司可持续发展奠定了坚实基础。2021年上半年，来自银行业的收入占公司总收入的89.29%。来自六大国有商业银行的收入同比增长49.24%，占公司总收入的64.70%；来自股份制商业银行的收入同比增长45.67%，占公司总收入的15.55%。来自中小银行、非银金融机构、非金融机构的收入占比也均超过了5%。在服务好核心客户的同时，本年度公司成功拓展了28家新法人客户，包括6家中小银行、14家非银行金融机构和8家非金融机构。

**二、持续加大研发投入，解决方案和创新产品实现新突破。**公司顺应数字化转型的国家战略发展方向，在大数据、云计算、人工智能、区块链、5G 应用等方面持续加大研发投入，研发费用为 1.32 亿元，同比增长 75.70%，占营业收入的比重提升至 9.22%。公司优化原有优势产品和解决方案同时，持续梳理、提炼新的解决方案，将解决方案产品化并推向市场。云测试管理平台已实施十余个项目；大资管业务平台、供应链金融已落地实施；RPA 产品研发完成并已有应用场景，取得 3 项软件著作权，年底正式推出。公司本年度新获得 3 项发明专利，22 项软件著作权。

**三、持续稳健增长的动力强劲充足。**公司将积极把握信创工程实施、数字人民币深入试点、全行业数字化转型带来的澎湃业务需求，深化落实公司“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”的发展战略，持续加大研发投入、构筑研发护城河，不断挖潜核心客户、开拓新客户，建好筑强金字塔式人才队伍，实现可持续发展。

## 第二部分 问答环节主要问题

1、公司报告期内持续加大研发投入主要在哪些方面？未来对经营业绩有什么影响？

回复：公司大力进行研发投入是为后续发展储备动能，目前研发投入主要集中在两个维度，一是关键技术的投入研发，针对共有客户需求和共有行业应用做技术储备和关键技术沉淀，主要是人工智能、区块链技术、云计算和大数据等通用技术的研发及其应用场景的实验。二是创新解决方案的梳理和落地实施。比如跨平台、跨业态的大资产管理系统，已落地两个客户。基于区块链的供应链金融系统落地某国有大行，目前进展顺利。

公司的核心客户是国有六大银行和全国性股份制商业银行，市场份额在逐年提升，上半年来自核心客户的收入占公司总收入比重超过 80%。核心客户选择供应商，考核供应商的技术储备、业务理解、项目管理能力、预算控制能力等多个维度，最终关注是否能提供令其满意的交付结果。只有在各个

方面取得综合评价优势，才能获得客户的认可，最终获取订单。公司加大研发投入有利于提升技术储备和产品化程度，提升核心竞争力。

2、银行 IT 供应商服务方式未来会否从人月式、解决方案式过渡到订阅式吗？

回复：银行业是关系国计民生的基础性行业，涉及交易的、业务处理的系统尚不允许上公有云。公司积极储备云计算的人才和技术，坚持做技术、做产品、产品上云的策略，会在其他行业探索订阅式交付模式。

3、公司毛利率下滑的原因是什么？未来是否还会下降？

回复：信息技术板块毛利有所下降的原因是：（1）公司为保障中长期发展，持续加大研发投入，大力引进高端人才，以保证研发的进度和效果，为未来转型发展奠定基础。（2）公司基于在手订单情况，为抢占和扩大市场份额，加大了中高端人才招聘力度，以满足项目交付，并提升人员储备。（3）公司为吸引人才，留住人才，提高了员工薪酬待遇，人均成本有所上升。

业务流程外包板块，上半年公司新组建几个人员规模 500 人以上、周期较长的客户服务和数字化营销项目，前期投入较大，有的大项目五六月份已正常运营并开始产生收益。此板块去年也有国家政策红利的影响。

公司大量扩招人员，系基于日常对客户服务过程中得到的反馈、多年对行业项目的理解和洞见，以及在手订单情况作出的战略性投入，虽然导致毛利率暂时性有所下降，但就公司整个经营状况来看，这种情况并不会长期存在，公司业务结构也在不断调整，未来仍将重点发展高毛利业务。

4、公司股权激励有什么计划？

回复：实施股权激励是行业内的通常做法，公司为引进、留住核心骨干也会采用。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，会在合适时机继续推出股权激励计划，吸引和留住优秀人才。

5、公司信息技术服务板块目前大概多少人？公司预计下半年人员增长情况怎样？

回复：2020 年底，公司信息技术人员约 6900 人，截至到今年 6 月底公司信息技术人员约 7600-7700 人左右，上半年的招聘任务主要在于补充流失人员和引进新增人员，新增人员高端人才占比高于公司原有人员中高端人才占比。按照前几年招聘的情况，下半年人员增速高于上半年。

6、目前行业景气度非常高，各个 IT 企业都在大量招人，招聘竞争激烈，公司是如何保证人员净增长的？

回复：今年和前几年相比，确实是行业内人员流动加快，在这种情况下公司实现人员净增长首先是靠平台吸引人。公司倡导“五赢”的企业文化，一是为客户创造价值，二是为员工创造机会，三是为股东创造利润，四是利益相关者创造价值，五是为社会作出贡献。靠平台、薪资招到人后，靠事业、企业文化把人留住。公司人均收入不断提升并且不低于行业平均水平，核心员工流失率较低。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，会在合适时机继续推出股权激励计划，吸引和留住优秀人才。

7、金融行业信创目前是整个信创的重点，公司是否量化分析过公司业务增长多少来自于信创？

回复：信创涉及基础架构、数据架构、应用架构、安全架构的全面改造，为公司软件开发、测试、运维带来了大量的服务机会。国有六大行作为信创改革的先锋，落地快、力度大、涉及面广，IT投入增速远高于行业平均水平，带动了公司信息技术板块高速增长。全国性股份制商业银行、中小银行也会紧随国有大行的脚步快速跟进。除了银行业，保险、证券等非银金融在未来三到五年也会跟进。我们认为，未来5年金融行业IT投入都会维持在一个较高的水平。

8、非银金融机构、非金融机构收入增长很快，未来三年到五年公司还是以银行客户为主吗？公司为什么可以切入其他赛道？

回复：公司认为在银行业还有广阔的发展空间，将持续扩大国有大型商业银行及股份制商业银行的合作范围，提升市场份额。同时基于大行的服务经验，抽象、提炼解决方案和产品，大力拓展中小银行业务。公司上半年新开拓的28家客户包括6家中小银行、14家非银行金融机构和8家非金融机构。其中，非银行金融机构包括保险、信托、资产管理、券商、基金、消费金融等多个领域，客户来源广泛。未公司将依靠在金融业技术产品、服务产品的沉淀，数字化转型的先进经验，拓展央企等新兴市场。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，以优势软件产品和解决方案进入其他行业可行性较高。目前公司已经成功开拓了众多非银金融、非金融客户。

9、银行自身内部也有很强的IT团队，为什么会有委外需求？

回复：在让利实体经济、融资渠道扩宽、信创实施等一系列背景下，银行传统利差收入在收窄，加大金融IT投入成为银行减员增效的重要动力，这使得银行产生大量开发测试需求。而这种需求是快速爆发式增长，并且有弹性的，存在波峰波谷，因此银行必须要依托于供应商。各家供应商服务于银行多年，各有擅长的领域，有技术和产品化布局，双方合作默契，存在较强信任基础，银行有需求时供应商可以快速响应、敏捷开发。

10、今年相比较于去年有很多的增量需求，那么下半年公司在一直深耕的数字货币领域，会不会有一些更具体的体现？

回复：数字货币是国家战略，由央行牵头，国有六大行先行开展应用试点。公司是国有六大行IT合作伙伴，在数字货币领域已为其提供开发、测试服务。未来数字货币试点将会加速，逐渐扩大应用场景范围。

11、公司未来并购有什么计划？

回复：公司自设立之初到现在一直依靠自身内生式增长。未来，在金融行业，主要是补强，吸纳技术、产品、专业团队；在非金融行业，会以空间换时间，主要考虑用并购方式进入新兴行业。

	<p>12、公司人员众多，内部是怎样管理的？</p> <p>回复：主要靠四个方面：一是以客户为中心、以员工为中心的管理理念。二是矩阵式管理架构，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。三是本地化交付、扁平化管理，快速决策、快速响应，低成本实施。四是靠自研的企业数字化管理系统（EDM系统），通过系统实现对包括收入、成本、利润、人均值、增长率等各式各样数据的监控，进而实现对项目的数字化管理、智能化管理。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年8月18日