

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：2021-013

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 type="checkbox"/> 其他 _____			
参与单位名称及人员姓名	李康桥 中信证券 蒋丹 中泰证券 郭朝峰 中欧瑞博 夏春晖 中海基金 蔡仁飞 兆天投资 胡纪元 长城财富 沈怡 银河基金 石改 亚太财险 吴鸣远 兴业证券 侯文生 西部利得 孟杰 泰达宏利 乐松 胜算资产 陈荣盛 若汐投资 孙秋波 人保资产 公晓晖 农银理财 周德生 凯石基金 解茹 聚劲投资 李强 晶通贸易 周捷 交银人寿 张丹华 嘉实基金 孔文彬 华西证券 李亚鑫 华安财保 庄自超 宏道投资 毛文杰 和泰人寿 李沐华 国泰君安 宋兴未 广发基金 张亚楠 光大资管 安鹏 光大保德信 闻学臣 东北证券 黄华艳 大道兴业	孙浩中 中信保诚 张维璇 中融人寿 郑少容 中珩资产 陈丹丹 智诚海威 秦勉 招商证券 马涌超 涌贝资产 吴砚靖 银河证券 邱颖 新华养老 辜晓淇 兴业证券 刘越 泰康保险 何金孝 拾贝投资 梁飙 申万宏源 杨湘云 睿新资产 刘进 平安资产 孟潇 六禾投资 刘逍遥 开源证券 王鹏 九泰基金 林仁兴 金恩投资 王耀永 交银康联 何鸣晓 嘉实基金 金曦 华商基金 李小斌 宏鼎财富 盛建平 荷和投资 于成龙 海通证券 陈芷婧 国盛证券 冯骋 广发基金 刘奇 光大永明 樊继浩 富利达 钱进 顶天投资 周明巍 标朴投资		

	汤逸纯 保银投资 冯轶舟 百年保险 张胡学 宝源胜知 陈冠呈 安信证券
时间	2021年10月26日（周二）下午15:30-16:30
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
公司接待人员姓名	公司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、副总经理兼财务总监徐静波先生
投资者关系活动主要内容	<p>第一部分 2021年第三季度业绩说明</p> <p>前三季度，公司实现营业收入22.23亿元，同比增长40.33%；实现净利润1.86亿元，同比增长1.25%。公司近两年前三季度收入复合增长率37.07%，净利润复合增长率25.50%。</p> <p>业务结构持续转型，高附加值业务权重持续加大。信息技术服务业务高速增长，实现营业收入13.19亿元，同比增长60.77%，占公司总收入的比重进一步提升，达59.35%。客户服务及数字化营销业务实现收入3.84亿，同比增长31.27%。</p> <p>客户突破取得新进展，客户布局更加优化。本季度公司新增17家法人客户，其中全国性股份制商业银行1家、中小银行6家、非银行金融机构3家、非金融机构7家。公司来自国有六大商业银行的收入同比增长40.54%，占公司总收入的64.64%；来自12家全国性股份制商业银行的收入同比增长39.09%，占公司总收入的15.42%。公司持续从国有大型商业银行、全国性股份制商业银行抽象、提炼、优化产品和解决方案，拓展中小银行等客户，取得了成效。前三季度，公司来自中小银行客户的收入占比为7.05%，来自非银金融机构、非金融机构的收入占比也均超过了5%。</p> <p>持续进行战略性研发投入，提升公司核心竞争力。前三季度，公司研发费用达1.99亿元，占公司收入比重为8.94%，同比增长55.40%。研发投入主要集中在两个维度，一是对人工智能、区块链、云计算和大数据等通用技术的研发及其应用场景的实验，二是创新产品和解决方案的梳理及落地实施。云测试管理平台目前已实现功能测试、自动化测试、性能测试、众测、远程真机测试等功能，已经在十几个客户项目中落地实施，上云版本稳步推进。RPA产品功能进一步完善，与国际领先厂商差距进一步缩小，开始建设生态。公司多年来持续加大的研发投入也陆续转化为知识产权，本季度公司获得3项发明专利授权、3项软件著作权，本年度共获得4项发明专利授权、25项软件著作权，截至目前公司累计获得专利24项、软件著作权143项。高强度的研发投入是公司软件产品与解决方案业务收入高增的基石，前三季度公司软件产品与解决方案业务实现收入3.64亿元，同比增长76.2%，占公司总收入的16.36%。</p> <p>在手订单充足，加大人才储备为后续发展积蓄力量。截至报告期末，公司在执行合同及已取得的中标通知书合计1076个，同比新增76个，主要集中在信息技术服务板块。公司基于对所处行业发展趋势的理解和洞见，以及在手订单情况，采取了积极的人力资源策略，加大了中高端人才招聘和储备力度，以满足产品研发和项目实施交付需求。</p> <p>数字化转型+信创，为公司持续增长带来澎湃动力。公司产品服务布局和客户布局已渐次进入收获期，随着全行业数字化转型、信创需求的陆续释放，公司对未来发展充满信心。</p>

第二部分 问答环节主要问题:

1、公司来自不同规模银行客户的收入增速不同，是公司战略侧重点不同，还是客户本身投入力度的原因？

回复：公司来自不同客户主体的收入增速具有差异化，一方面是客户自身信息科技投入力度不同，年初银保监会郭树清主席公开讲话显示，2020年银行机构信息科技资金投入同比增长超过20%，其中国有六大银行作为行业龙头信息科技投入增速更快。公司从过往服务中感受12家全国性股份制商业银行信息科技投入大于中小银行（包括农商行、城商行、农信社等）。头部银行不仅是投入权重大，投入绝对值也相当可观。另一方面也是公司发展重心的选择，过去公司主要精力放在开拓18家头部银行客户上，后续也将在巩固和扩大核心客户合作范围和市场份额的基础上，凭借优势产品和解决方案大力拓展中小银行客户、非银行金融机构、非金融机构客户。

2、公司未来的发展规划是什么？

回复：公司自上市以来明显加大了研发投入、创新投入，尤其是今年，公司大力推进产品化，产品支持私有云，产品走出银行业进入非银金融、非金融行业，在客户突破和创新产品突破上都加快了进程，这是公司未来经营增长的重要动力。公司享受到了创新投入带来的收入增长红利，更加坚定了未来持续加大研发投入的信心。公司在技术端、产品端、客户体验端、有竞争力的优势产品上云方面的研发都在提速中。金融行业监管非常严格，涉及交易的、业务处理的系统尚不允许上公有云。公司有成熟的云技术，并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，未来在保证核心客户市场份额和领先优势情况下，会在其他行业探索公有云服务模式。

3、前三季度公司在手订单数同比增长，订单对应的金额是否也是相应增长的？

回复：公司订单数量和订单金额都有可观的增长量，这也增强了我们继续进行客户开拓、产品创新的信心。除了订单数量增长外，公司也新增了一些超级用户、超级订单。

4、公司三季度利润增速和收入增速差距较大，这个趋势是否会延续到全年？

回复：公司管理层也高度关注这个问题。主要是三个原因造成，一是公司上市后有了资本积累，不再仅仅聚焦眼前利益，更是着眼于中长期的发展。公司研发投入在提速，主要集中在技术研发、产品的打磨和优势产品上云，包括公司为提升内部管理的精细化、精准化、智能化而开发的新一代数字化管理系统（EDM系统）。二是公司为抢占市场份额，基于对所处行业发展趋势的理解和洞见，以及在手订单情况，采取了积极的人力资源策略，大力进行人才储备。前期尚未签订合同的情况下会产生成本，影响收益。随着合同陆续签订，收入和成本会逐渐匹配。三是伴随着全行业数字化转型带来的澎湃需求，人才需求也空前旺盛，这为公司招聘人员特别是中高端技术人员带来一定的成本提升，这种趋势可能还会延续一段时间，我们认为未来会向好。随着公司前期产品研发、业务布局、客户布局渐次进入收获期，公司成本压力会得到释放。

5、公司能否介绍下在创新产品和解决方案上的研发投入？

回复：公司目前重点打磨如下产品：一是跨平台的大资产管理系统，公司基于几家

大型国有商业银行的服务中，抽象、归纳、梳理出产品，在银行系理财子公司会有大量需求；二是基于区块链技术的第三代供应链金融项目，在头部银行会有澎湃的需求。除此之外，公司云测试管理平台，RPA 产品、集中运营（流程银行）这些产品也正在不断迭代更新。截至第三季度末，公司来自于软件产品解决方案的收入占公司总收入的 16.36%，较半年度收入占比进一步提升。

6、公司预计本年度信创能带来多少收入？未来三到五年后，信创带来的行业景气度是否会下降？

回复：公司定位是围绕软件技术、软件产品、软件云提供服务，没有硬件相关业务。信创软件领域包括操作系统、数据库、中间件、云等，公司紧随国家信创要求，主要工作是跟随厂商服务客户，自身产品与金融领域有规模适用的国产基础软件进行适配。公司金融客户基于国产基础软件达到信创要求，其办公系统、一般业务系统、核心业务系统、金融机具均有改造的需求。我们认为信创的推进并不是运动式的，会可持续、循序渐进、有中国特色的推进，这是软件业务澎湃增长的强大动力，将为公司信息技术服务带来大量的业务需求。公司将紧跟国家信创的方针大略，与客户保持紧密沟通，着眼于用户在信创改造以及面向未来的业务创新，争取获得更多市场份额。

7、公司应收账款同比增长不少，这是季节性因素造成的吗？

回复：公司今年三季度收款增速好于营收增速，总体在可控范围内。公司主要客户是上市银行等金融机构，履约能力和资信状况良好，按照惯例在 11-12 月会进行集中付款。

8、公司产品化推进状况？

回复：六大国有银行和全国性股份制商业银行是公司的核心客户，前三季度，公司来自六大国有银行的收入占公司总收入的 64.64%，来自全国性股份制商业银行的收入占公司总收入的 15.42%。公司核心客户的业态、收入结构决定了公司的收入结构。在为核心客户提供服务期间，公司部分产品是以项目形式推进，最终以产品或项目结果交付。

银行是高度非标行业，各家银行功能定位、客户群体、管理理念各不相同，产品差异也较大。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，大行 IT 系统建设会以自主研发为主，供应商提供服务为辅，产品需求一般是定制化开发。公司产品主要面向中小银行、非银金融机构，以市场为导向，做技术、打磨产品，优势产品向云端转型。

9、公司未来产品化占比预计未来有多少？

回复：公司研发投入不断加大，今年也招聘到了许多行业内高端人才。截至半年度末，软件产品与解决方案产生的收入占公司总收入的 15.51%，截至三季度末进一步提升至 16.36%，我们相信在未来会做的更好。

10、请从产业链的角度谈一下公司在数字货币发展中有什么机遇？

回复：中国人民银行是数字货币研发、推广、应用的唯一主管部门，国有六大商业银行作为指定运营机构参与试点、运营，北京、上海、苏州、深圳、成都等城市作为试点城市，冬奥会将使用数字货币。数字货币全面应用一定是未来趋势，是国家

	<p>的方针大略。和现有支付方式相比，其无需绑定账户，可离线使用，具有高保密性、方便性、安全性等天然的应用端优势，我们相信数字货币使用是方兴未艾。随着数字货币的推广，围绕数字货币的应用场景未来在国有大型商业银行、股份制商业银行以及中小银行将产生海量的系统开发、测试、运维需求，公司在数字货币领域已经与国有大型商业银行建立了大范围、深层次的合作关系，为未来新增的相关业务需求做好了人才和技术储备。</p> <p>11.、公司股权激励计划进展怎样了？ 回复：管理层正在酝酿方案，未来将择机采用合法合规的方式实施，在保证中小股东权益的情况下，发挥最大激励效果。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年10月26日