

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：2022-002

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 <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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	易方达 蔡荣成 何一铖 中信建投 金戈 应瑛 甘洋科 国富基金 陈天元 华夏基金 彭海伟 郭琨研 施知序 华泰证券 郭雅丽 张芸维 刘珊珊 开源证券 陈宝健 南方基金 安永平 申万菱信 梁国柱 华夏基金（香港） 李隆真
时间	2022年1月5日-1月7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
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	问答环节主要问题： 1、目前数字人民币发展状况怎样？ 回复：数字人民币生态圈分为第1层、第2层、第2.5层和第3层。第1层是中国人民银行，是数字人民币发行、监管的唯一主管部门。第2层为指定运营机构层，包括6家国有大型商业银行、招商银行和两家第三方支付机构。第2.5层主要为同业中小银行、其他金融机构和非金融机构（如商业服务提供方、支付服务供应方等），该类机构没有取得数字人民币运营机构资格，通过与第2层机构开展合作向用户提供数字人民币服务。第3层为具体应用场景如冬奥会场景等。数字人民币的应用方兴未艾，冬奥会成功运用后，我们认为未来推广会提速，城市覆盖度、应用场景、利益相关者也会不断增加。 2、数字人民币的全面推广能给公司收益带来多大影响？ 回复：公司具备提供数字人民币一揽子解决方案的能力，未来这将为公司带来更多

业务机会。公司已与六家国有大型商业银行在数字人民币领域开展深层次合作，在此领域的全方位交付能力和全解决方案能力不断提升。我们对未来数字人民币相关业务保持乐观。

3、金融信创中公司主要提供哪些服务？预计会给公司带来多大的业务量？

回复：金融信创包括硬件和软件两方面，软件包括操作系统、数据库、中间件、行业应用软件。公司的赛道在应用软件层面。除了客户原有系统存在信创改造需求外，其新增系统也需要满足信创要求。公司分享客户存量系统软件国产化改造及客户持续数字化转型带来的需求。金融业是信创的重点行业，金融信创将从大行渐次普及到中小银行、非银金融机构。央行、三家政策性银行、六大国有商业银行、十二家全国性股份制商业银行均为公司核心客户，众多城商行、农商行以及非银行金融机构也是公司客户。未来 3-5 年金融信创投入将持续放量，这将为公司带来广阔的市场空间。

4、公司经营情况怎样？未来业务有什么规划？

回复：公司业务分为信息技术服务业务和业务流程外包业务。信息技术服务目前是公司主要服务业态，截至 2021 年三季度末收入同比增长 60.77%，第四季度仍然保持良好增长趋势。业务流程外包业务稳健发展。未来，公司将不断调整业务结构，持续提升信息技术服务业务占比，持续提升高毛利产品线占比。

5、请介绍下公司发展历程和未来发展规划？

回复：公司创始人创业之初从事应用软件开发及由此驱动的系统集成业务，在国内业务流程外包业务兴起时，迅速切入该赛道，实现了快速增长，并成为该板块的头部供应商。公司早期深度参与了国有大型银行 IT 系统建设全过程，从前期需求分析、架构搭建到后续开发、测试、运维，在各个领域都积累了丰富经验和优秀人才，并藉此在金融科技的浪潮中实现了信息技术服务业务的快速发展。公司上市后的发展战略是“资本聚集人才，人才驱动技术，技术驱动创新，创新驱动发展”，不断加大研发投入，努力打造第二增长曲线，从传统 IT 服务向软件产品和解决方案转型，截至 2021 年第三季度末软件产品和解决方案产生的收入占公司总收入的 16.36%。未来，在软件产品和解决方案成熟后实现产品上云，培育第三增长曲线。

6、公司有哪些优势产品？

回复：公司传统优势产品是集中运营系统（也叫流程银行）、电子档案及内容管理系统、运营风险监控系統；新兴产品如资产管理系统、供应链金融系统、交易银行系统等占有率也迅速提升。云测管理平台是公司目前重点打造的产品，已经持续投入超过 5 年。该产品为通用型软件产品，未来可实现众测、云测，目前已有十余个项目成功落地。未来，公司计划针对市场需求和自身资源禀赋，每年投入研发两到三项新产品。

7、公司 2021 年前三季度利润率下降，公司未来达到稳态运营后，利润率是否会上升？

回复：利润率下降主要是公司为保证长远发展，加大了研发支出，暂时牺牲部分短期利益换取更丰厚的长期利益。此外，去年前三季人才竞争激烈，第四季度有所缓解。金融 IT 服务市场是一个充分竞争、高度非标的市场，随着公司信息技术服务占

	<p>比不断扩大，产品化程度持续提升，其利润贡献度也不断提升，将带动公司利润率总体向好。</p> <p>8、和可比公司相比，公司竞争优势在哪里？ 回复：公司有如下特点：（1）公司秉承“专注、专业、专家”的发展理念，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，实现了六家国有大型商业银行和十二家全国性股份制商业银行全覆盖。2021年前三季度，公司来自国有六大行的收入为约 65%，来自全国性股份制商业银行的收入约 15%，来自银行业的收入约 90%。（4）管理团队和核心人员稳定，采用矩阵式管理，实现一体化管理、本地化交付，管理扁平化、标准化，快速决策、快速响应。（5）依靠自研的企业数字化管理系统（EDM 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、精准化管理。</p> <p>9、公司 IT 人员增长情况如何？2022 年的人员规划是怎样的？ 回复：公司信息技术服务板块招聘基本均为社招人员，且有行业内从业经验，经过入职培训后即可开始向客户提供服务。近两年公司信息技术服务板块人员快速增长，2020 年末约 6900 人，2021 年第三季度末约 8100 人，2021 年第四季度人员仍在保持增长。公司业务连续性强，前一年度的订单、人员增长将为后一年度的业务发展奠定良好基础。公司在手订单充足，对人员池规模和人员闲置率有严格管控，将根据订单需求及时补充专业人员，满足业务发展需要。</p> <p>10、公司与每家国有大行合同周期多长？ 回复：国有大型商业银行每两到三年进行一次招标工作，确定入围供应商后签订框架协议，在框架协议期内，根据客户需求签订具体项目合同，平均合同周期为 2.5 年。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 1 月 8 日