

# 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：2022-003

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>																																																		
活动参与人员	<p>被接待对象：</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 30%;">嘉实基金</td> <td>何鸣晓、吴悠、雍大为、孟夏、沈玉梁、陈涛、王雪松、谢泽林、吴振坤、任梅雨、丁力、王凯、任海宇、刘晔</td> </tr> <tr> <td>浦银安盛</td> <td>黄星霖、秦闻、杨达伟</td> </tr> <tr> <td>天弘基金</td> <td>杜昊</td> </tr> <tr> <td>华商基金</td> <td>戴福宏</td> </tr> <tr> <td>泰达宏利</td> <td>赖庆鑫</td> </tr> <tr> <td>国投安信期货</td> <td>余刚</td> </tr> <tr> <td>泓德基金</td> <td>王克玉</td> </tr> <tr> <td>国投高新</td> <td>赵敏熙</td> </tr> <tr> <td>北拓资本</td> <td>王浩</td> </tr> <tr> <td>衍航投资</td> <td>杨晓鹏</td> </tr> <tr> <td>华商基金</td> <td>童立、戴福宏</td> </tr> <tr> <td>建信基金</td> <td>左明</td> </tr> <tr> <td>平安养老</td> <td>邵进明</td> </tr> <tr> <td>金鹰基金</td> <td>刘忠腾</td> </tr> <tr> <td>南方基金</td> <td>陆宇轩、王博、邹寅隆、史博</td> </tr> <tr> <td>诺安基金</td> <td>蔡嵩松、刘慧影、曲泉儒</td> </tr> <tr> <td>博时基金</td> <td>王赫、肖瑞瑾、付伟</td> </tr> <tr> <td>信达澳银</td> <td>王建华</td> </tr> <tr> <td>海富通</td> <td>于晨阳</td> </tr> <tr> <td>万家基金</td> <td>叶勇、郎彬、胡文超</td> </tr> <tr> <td>东吴基金</td> <td>徐贇</td> </tr> <tr> <td>信诚基金</td> <td>邹伟、张弘</td> </tr> <tr> <td>天风证券</td> <td>缪欣君、王倩雯、王瀚迪、李璞玉</td> </tr> <tr> <td>东兴证券</td> <td>王健辉</td> </tr> <tr> <td>开源证券</td> <td>陈宝健、闫宁、张斯莹</td> </tr> </table> <p>公司接待人员：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</p>	嘉实基金	何鸣晓、吴悠、雍大为、孟夏、沈玉梁、陈涛、王雪松、谢泽林、吴振坤、任梅雨、丁力、王凯、任海宇、刘晔	浦银安盛	黄星霖、秦闻、杨达伟	天弘基金	杜昊	华商基金	戴福宏	泰达宏利	赖庆鑫	国投安信期货	余刚	泓德基金	王克玉	国投高新	赵敏熙	北拓资本	王浩	衍航投资	杨晓鹏	华商基金	童立、戴福宏	建信基金	左明	平安养老	邵进明	金鹰基金	刘忠腾	南方基金	陆宇轩、王博、邹寅隆、史博	诺安基金	蔡嵩松、刘慧影、曲泉儒	博时基金	王赫、肖瑞瑾、付伟	信达澳银	王建华	海富通	于晨阳	万家基金	叶勇、郎彬、胡文超	东吴基金	徐贇	信诚基金	邹伟、张弘	天风证券	缪欣君、王倩雯、王瀚迪、李璞玉	东兴证券	王健辉	开源证券	陈宝健、闫宁、张斯莹
嘉实基金	何鸣晓、吴悠、雍大为、孟夏、沈玉梁、陈涛、王雪松、谢泽林、吴振坤、任梅雨、丁力、王凯、任海宇、刘晔																																																		
浦银安盛	黄星霖、秦闻、杨达伟																																																		
天弘基金	杜昊																																																		
华商基金	戴福宏																																																		
泰达宏利	赖庆鑫																																																		
国投安信期货	余刚																																																		
泓德基金	王克玉																																																		
国投高新	赵敏熙																																																		
北拓资本	王浩																																																		
衍航投资	杨晓鹏																																																		
华商基金	童立、戴福宏																																																		
建信基金	左明																																																		
平安养老	邵进明																																																		
金鹰基金	刘忠腾																																																		
南方基金	陆宇轩、王博、邹寅隆、史博																																																		
诺安基金	蔡嵩松、刘慧影、曲泉儒																																																		
博时基金	王赫、肖瑞瑾、付伟																																																		
信达澳银	王建华																																																		
海富通	于晨阳																																																		
万家基金	叶勇、郎彬、胡文超																																																		
东吴基金	徐贇																																																		
信诚基金	邹伟、张弘																																																		
天风证券	缪欣君、王倩雯、王瀚迪、李璞玉																																																		
东兴证券	王健辉																																																		
开源证券	陈宝健、闫宁、张斯莹																																																		

时间	2022年1月11日-1月14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
形式	口头
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、公司简介</b></p> <p>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服务，来自银行业的收入占公司总收入约90%。信息技术服务领域，公司有软件产品与解决方案、软件开发与测试、IT运维与支持三条产品线；在业务流程外包领域，公司有客户服务及数字化营销业务、数据处理及综合、现金处理及驻点营销三条产品线。公司持续进行业务转型，信息技术服务业务高速增长，2021年前三季度收入占公司总收入的比重提升至59.35%，其中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%。业务流程外包业务稳健增长。</p> <p>公司已实现6家国有大型商业银行和12家股份制商业银行全覆盖，2021年前三季度，公司来自六家国有大型商业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%，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%。</p> <p>2021年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%，近三年同比增长均超过55%。公司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。公司多年来持续加大的研发投入也陆续转化为知识产权，2021年度新增5项发明专利授权，累计获得25项专利授权。</p> <p>在金融信创和数字化转型双重因素推动下，我们认为未来3-5年行业需求还会持续放量。在研发层面，公司将持续加大研发投入，持续聚焦通用技术积累、优势产品打磨和创新产品研发。在客户层面，公司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和份额，基于国有大行的服务经验，抽象、提炼解决方案和服务产品，大力拓展中小银行、非银行金融机构、非金融机构、央企业务。在产品层面，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。持续打磨产品，未来实现通用产品上云，培育第三增长曲线。</p> <p><b>二、问答环节主要问题：</b></p> <p>1、数字人民币推广预计对公司业务会带来多少增量？</p> <p>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，其数字人民币应用软件系统开发全部依靠自研，公司是其旗下数据中心IT基础设施运维第三方服务运营提供商。第2层为指定运营机构层（6+1+2），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，公司与6家国有大型商业银行在数字人民币领域都有合作；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，公司已与部分机构开展合作；第3层为具体应用场景如冬奥会场景等。公司业务已经渗透上述各层，主要集中在第2层和第2.5层机构，并积极响应第3层生态建设。公司数字人民币项目介入</p>

时间早、范围广、程度深，具备先发优势，全方位交付能力和全解决方案能力不断提升，具备提供数字人民币一揽子解决方案的能力。我们认为数字人民币的应用方兴未艾，公司提前进行技术、人才、应用场景储备，形成快速开发能力和成熟产品，争取在未来大规模使用时获得更好市场份额。

2、公司 2022 年数字人民币产品有什么扩展规划？市场空间怎样？

回复：目前公司业务已经介入数字货币场景 160 多类，渗透数字人民币各层生态圈，覆盖各类场景，服务支撑能力强。公司在数字人民币领域技术储备逐渐成熟的同时，业务也涉及数字人民币发行流通、支付结算全流程，形成了完整的解决方案，有数字人民币统一接入平台、数字人民币运营管理系统、数字人民币钱包应用系统等，支持同业金融机构快速与九大数字人民币运营商对接，未来这将为公司带来更多业务。谢谢！

3、数字人民币方面公司怎样助力冬奥会？

回复：中国银行是奥运会唯一银行合作伙伴，公司是中国银行战略合作方，参与了其数字人民币系统搭建。

4、数字人民币和目前第三方支付相比有什么特点？

回复：数字人民币是以国家信用作为背书，由中国人民银行发行的法定货币，具有法偿性，我国境内任何单位和个人在具备接受条件的情况下都不得拒收。数字人民币支付借鉴了移动支付的优点，支持双离线支付，具有可追溯性、可控匿名，没有手续费。在支付便捷性、成本、客户体验等方面会不断显现出优势。

5、公司认为金融 IT 增长的动力在哪里？预计行业多长时间会维持高景气度？

回复：行业的增长动力在金融信创和数字化转型。

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、通用软件、行业软件。公司的赛道在应用软件层面，市场规模广阔。除了客户原有系统存在信创改造外，其 IT 系统平均每 5 年会进行一次更新迭代，系统更迭过程中也采用最新分布式架构，满足信创要求，公司分享客户存量系统改造及新系统开发带来的需求。金融业是信创的重点行业，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。金融信创将从大行渐次普及到中小银行、非银金融机构，从外围系统到一般业务系统再到关键业务系统依次实施。

除了响应国家政策外，数字化转型也是银行差异化经营、降本增效的核心动力。

公司 2020 年度增速与大行信息化投入增速相匹配，也验证了行业景气度。我们相信未来 3-5 年金融信创投入和数字化改造将持续放量，这将为公司带来广阔的市场空间。

6、公司人均创收和同行可比公司相比有一定差异，是什么原因？

回复：公司业务分两个板块，信息技术服务和业务流程外包，业务流程外包板块人均创收低于信息技术服务板块人均创收，且前几年在公司总体收入中占比较高，因此拉低了总体人均创收水平。单独看两个板块，和同业其他公司相比，人均创收不低于行业平均水平。此外，随着公司业务结构不断调整、产品化程度提升和不断精益运行，公司收入增速远大于人数增速，人均创收不断提升。

7、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和业务流程外包服务。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。未来公司将不断进行业务转型，大力发展高毛利、高附加值的信息技术服务和业务流程外包中客户营销及数字化服务。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，在软件产品成熟后实现通用软件产品上云，培育第三增长曲线。预计 2020 年-2025 年国内银行业 IT 投入规模将稳步增长，复合增速将超过 20%。未来，公司将在持续加大研发投入、不断进行业务结构转型的同时，努力扩大市场份额，持续优化运营管理，力争实现收入增速高于行业平均水平，利润增速与收入增速相匹配。

8、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、运营风险监控系统等；新兴产品如资产管理系统、供应链金融系统、交易银行系统等市场占有率也迅速提升。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，目前已有十余个项目成功落地，可实现众测、云测，正在稳步推进上云版本。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。

9、公司 2021 年前三季度收入和利润增长速度不一致，长期来看差距会缩小吗？

回复：2020 年度疫情严重，国家政策支持力度较大，对公司净利润有提升作用。为保证长远发展，公司加大了研发支出，聚焦通用技术的研发、优势产品打磨和创新产品研发。同时，为提升内部管理的精细化、标准化、智能化而开发的新一代数字化管理系统（EDM 系统）2021 年完成了研发，目前该系统已经正式上线运营。此外，2021 年人才竞争激烈，公司人力成本、房租等管理费用均有上升。上述这些因素导致公司 2021 年度净利润率偏低。

随着管理成本摊薄、人员招聘难度缓解以及伴随客户新一轮招投标的价格上涨，我们认为 2022 年度净利润率会回归正常水平。未来公司将根据市场情况调节研发投入和客户开拓力度，使净利润率保持在较稳定的区间。

10、公司和可比公司相比差异在哪里？

回复：（1）客户结构不同。公司来自国有六大商业银行和十二家全国性股份制商业银行的收入超过 80%。合同续签率高，公司业务黏性强。公司客户拓展方向是从国有大型商业银行到股份制商业银行，再到中小银行，自上而下的方式。（2）业务结构不同。公司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。（3）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。

11、公司 IT 人员增长情况如何？公司未来人员规划是怎样的？

回复：2020 年末公司信息技术服务板块约 6900 人，2021 年第三季度末约 8100 人，

	<p>2021年第四季度人员仍在保持稳定增长。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。公司追求的是高质量、合规、可持续的收入、利润增长，人员增长是伴随业务增长的管理过程，并不是最终目标。随着产品化程度提升、业务结构不断转型以及规模效应的持续显现，人均创收和人均创利都在提升。</p> <p>12、2021年度新增了哪些规模较大的客户？  回复：2021年度公司实现了最后一家股份制商业银行招商银行的突破，自此，公司实行了六家大型商业银行和十二家全国性股份制商业银行全覆盖。此外，新华人寿也是新增规模较大的客户。</p> <p>13、金融IT供应商竞争程度怎么样？未来公司市场份额会有什么变化？  回复：从近年各大行中标公示结果看，整个行业收敛度在上升，各家银行的供应商数量在减少。但是银行业是一个高度非标的行业，基于业务的实际情况、风险控制 and 监管要求，未来行业集中度也不会像证券业、保险业一样高度集中。公司将在未来的发展中努力获取更多的市场份额。</p> <p>14、公司客户是否会定期提高招标价格？  回复：国有大行每两到三年公开进行一次招标，每个新的合作周期均有一定价格涨幅。公司项目人员结构呈金字塔模式，核心人员稳定，在不牺牲交付质量的同时，按照项目需要对人员实施合理配备、动态管理，严格控制人员池和闲置率，以有效提升人均创收。</p> <p>15、公司未来是否有股权激励、增发等资本运作？  回复：公司内部管理层已经形成明确规划，将择机推出股权激励。增发等资本运作将视公司资金安排和资本市场情况而定。</p> <p>16、公司近几年研发投入持续加大，未来投入强度是怎样？  回复：公司的发展策略是“资本聚集人才，人才驱动技术，技术驱动创新，创新驱动发展”，近几年是研发投入高强度期，投入项目都是每年公司创新大赛选拔出来的获奖项目，贴合最新技术发展方向以及市场需求，持续投入三年未见成效的则会及时关闭项目。未来几年公司研发投入仍将持续、稳健进行。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>