

# 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：2022-006

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
活动参与人员	被接待人员：国寿资管 刘军伟 曹阳 银华基金 王浩 阳光资管 祁媛媛 大家资管 赖鹏 胡斌 华创证券 张璋 公司接待人员：副总经理兼董事会秘书刘颖女士
时间	2022年2月14日-2月17日
地点	北京市
形式	口头
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、公司基本情况简介</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，2021年前三季度来自银行业的收入占公司总收入约90%。公司持续进行业务转型，信息技术服务业务高速增长，是目前公司主要服务业态，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是公司实现收入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，公司来自六家国有大型商业银行的收入占公司总收入的64.64%，来自十二家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>公司上市后的发展策略是“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。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。</p> <p>在金融信创和数字化转型双重因素推动下，包括数字人民币未来大范围推广，</p>

我们认为未来 3-5 年行业需求还会持续放量。《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》、《“十四五”数字经济发展规划》、《不断做强做优做大我国数字经济》《金融科技发展规划（2022-2025 年）》《金融标准化“十四五”发展规划》等行业支持文件也于近期陆续发布，对行业未来发展规划、重点任务、实现路径、实现目标提出了明确要求。公司将积极把握行业高增需求，努力实现营收、净利润高质量增长。在研发层面，公司将继续加大研发投入，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，公司将继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、央企客户。公司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。

## 二、问答环节主要问题

### 1、公司发展历史是怎样的？如何获得大行客户？

**回复：**公司创立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建设银行新一代核心系统建设全过程，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，在后续拓展其他国有大型商业银行客户方面起到了积极作用。公司通过参与公开招标成为国有六大商业银行战略合作伙伴，目前均在合作期内。

### 2、公司怎么进行产品化？

**回复：**银行业是高度非标行业，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。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。公司产品化路径是借助向国有六大行和全国性股份制银行服务的丰富案例和经验，孵化出创新产品和解决方案，向中小银行和其他非银金融机构、非金融机构输出，以市场为导向，做技术、打磨产品，优势产品上云。公司来自软件产品和解决方案的收入占比逐年提升，截至 2021 年第三季度末达 16.36%，这也佐证了公司产品化思路。

### 3、自去年以来人员成本上升较快，大行是否会提高订单价格？

**回复：**随着人力成本的逐步上升，越来越多的银行选择能提供最优性价比的供应商，并非价格最低的供应商，本年度刚完成了新一轮的招投标的相关国有大型商业银行均提高了招标价格。除了依靠客户上调价格之外，随着疫情常态化、互联网行业人员调整，自去年四季度以来公司人员招聘紧张的情况已经有所放缓，人员成本上升趋势得到了控制。

### 4、公司跟数字人民币相关业务具体包括哪些？收费模式是怎样？

**回复：**目前数字人民币涉及场景 280 多类，公司业务已经介入 160 多类，覆盖各类场景，服务支撑能力强。公司参与了数字人民币生态圈建设，业务已经渗透生态圈各层，主要集中在第 2 层运营机构和第 2.5 层服务合作机构。公司与第 2 层机构的合作以软件开发与测试进行，与第 2.5 层机构的合作以软件开发与测试、软件产品与解决方案进行。

#### **5、公司认为数字人民币未来会是什么推进节奏？**

**回复：**目前数字人民币相关技术已经成熟，除了冬奥会外，在日常生活中也实现了交通、购物、支付等多场景支持。数字人民币推广节奏受多重因素影响，包括宏观经济形势、国际竞争形势等。公司提前进行技术、人才、应用场景储备，已经形成快速开发能力和成熟产品，争取在未来大规模推广时可以获得更好市场份额。

#### **6、金融信创进行到什么阶段了？**

**回复：**2014年银监会发布39号文即对金融机构自主可控技术应用占比做出明确规定，行业内普遍认为2020年金融信创的元年，目前正如火如荼地开展。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、应用软件（通用软件、行业软件）等等。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、六家国有大型商业银行、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。日前人民银行印发《金融科技发展规划（2022-2025年）》，提出新时期金融科技发展指导意见，明确金融数字化转型的总体思路、发展目标、重点任务和实施保障，推动我国金融科技从“立柱架梁”全面迈入“积厚成势”新阶段，力争到2025年实现整体水平与核心竞争力跨越式提升

#### **7、公司认为行业增长因素是什么？公司未来发展规划？**

**回复：**金融信创与数字化转型是金融IT行业高增的最主要驱动因素，数字人民币不断扩大推广范围也带来重要影响。近期，行业支持文件不断发布。在数字化转型方面，2022年1月10日，中国银保监会印发了《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》，到2025年银行业保险业数字化转型取得明显成效。在金融信创方面，2022年1月4日，人民银行印发《金融科技发展规划（2022-2025年）》，力争到2025年实现整体水平与核心竞争力跨越式提升。在数字人民币方面，2022年1月6日，国务院办公厅发布《要素市场化配置综合改革试点总体方案》，支持在零售交易、生活缴费、政务服务等场景试点使用数字人民币；2022年2月9日，中国人民银行、市场监管总局、银保监会、证监会四部门印发《金融标准化“十四五”发展规划》，提出“稳妥推进法定数字货币标准研制”。在国家大力支持下，预计2020年-2025年行业需求将维持高景气度，国内银行业IT投入规模将稳步增长，复合增速将超过20%。公司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、公司人员规模较大，如何招聘人员，如何留住人员？**

**回复：**公司人员招聘以社会招聘为主，招聘工作实行全国一体化管理和区域一体化相结合。公司项目人员结构呈金字塔模式，核心人员稳定，人员正常流动不会对公司经营造成不利影响。公司依靠待遇、事业、感情、企业文化留住人才。公司向员工提供行业内具有竞争力的薪酬，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

	<p>步建立、健全长效激励机制，在合适时机继续推出股权激励计划，吸引和留住优秀人才。此外，公司协助员工制定职业生涯规划，鼓励员工按照个人意愿和工作能力在内部部门或区域转岗流动，对优秀人员及时予以晋升。公司每年都会组织程序员大赛、创新大会，给员工展示才能的机会，发现优秀人才和项目。公司倡导的企业文化是“客户满意、员工支持、股东默契、价值链协同、社会认可”，近几年来，公司人员，特别是中高端核心技术人员数量不断增加。</p> <p><b>9、公司人员分布情况是怎样的？如何管理项目人员？</b></p> <p><b>回复：</b>公司总部在北京，信息技术服务人员主要分布在北、上、广、深等各大银行研发中心所在地，业务流程外包人员的分布覆盖全国所有二级地市。公司采用矩阵式管理架构，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。</p> <p><b>10、公司是否有上云产品？</b></p> <p><b>回复：</b>银行业基于监管要求，尚不允许上公有云。公司目前重点打造的云测试管理平台是一款通用性上云软件，已经投入超过5年，可实现功能测试、自动化测试、性能测试、众测、远程真机测试，已有近二十个项目成功落地，公司正在稳步探索在其他行业公有云版本。</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>