

# 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：2022-007

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	被接待人员：国泰基金 杜沛 华泰柏瑞 张慧 叶丰 陈碧野 英大资管 罗义峰 卢琼 兴业证券 吴鸣远 王柏茹 华泰证券策略会 中泰证券策略会 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
时间	2022年2月23日-2月25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%。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</p>

的研发及其应用场景的实验，二是优势及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。

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，我们认为未来 3-5 年行业需求还会持续放量。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。公司将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、公司预计未来国有大行 IT 投入增速如何？

**回复：**2020 年银行信息科技资金总投入为 2078 亿元，同比增长 20%，国有六大行信息科技投入合计 969.79 亿元，同比增长 35.30%，占银行业信息科技投入的 46.67%。尽管近年来国有六大行 IT 投入增速较快，但和国外同行业相比，IT 投入占营业收入比重仍然较低。十四五期间，国有六大行作为银行业领头羊，是金融创新的重要主体，在金融信创和数字化转型过程中将先试先行，待实验成熟后在行业内大范围推广，股份制商业银行和中小银行快速跟进。因此，我们认为国有大行未来几年 IT 投入仍将持续高于行业增速。公司约 65%的收入来自国有六大行，公司享受到了客户 IT 高投入带来的红利。

### 2、金融信创进行到什么阶段了？

**回复：**2014 年银监会 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，金融信创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。目前，在软件层面已经不存在障碍和难点，硬件层面还需要时间。近期，国家启动“东数西算”工程，将在西部地区大力发展数据中心，也是为推进金融信创和数字化转型完善硬件基础，公司部分大型国有商业客户已经陆续在西部地区启动建设新的数据中心。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。

### 3、预计未来行业增长驱动因素是什么，行业景气度如何？

**回复：**行业未来几年的增长动力在数字化转型、金融信创、银行差异化经营。金融信创是政策要求；银行要提升核心竞争力就有进行差异化经营，进行商业模式创新和业务创新，这都离不开 IT 投入和数字化转型。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%。

### 4、公司去年招人情况怎样？公司 2022 年招聘什么计划？

**回复：**伴随着全行业数字化转型带来的澎湃需求，2021 年人才需求也空前旺盛，特别是第二、三季度，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。公司对未来行业发展有信心，从这两年招人过程中也感受到了行业景气度。为满足客户需求、实现敏捷交付、扩大市场份额，公司提高了人均薪酬，加大了招聘力度，这导致 2021 年度毛利率有所下滑。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。随着疫情常态化、互联网行业人员调整，自去年四季度以来计算机相关专业人员招聘紧张的程度已经有所缓解，人力成本上升趋势得到了控制。公司人员招聘第一季度为淡季，第四季度为平季，第二三季度为旺季。公司会根据实际业务量提前一个季度规划下一个季度人员具体招聘数量。2022年度招聘目标是人员和收入规模相匹配，通过提高产品化程度、业务结构不断转型以及规模效应持续提升人均创收和人均创利。

#### **5、2021年度公司客户回款怎样？**

**回复：**公司客户主要为银行类金融机构，盈利能力好、资信良好、资金实力强、回款能力强。公司来自每家客户的收入比较均衡，没有单一大客户依赖的现象。业务流程外包板块基本按月或按季回款，软件开发与测试基本按季回款。软件产品与解决方案回款时间受客户验收节点、预算控制、内部审批流程影响。公司整体回款没问题。

#### **6、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。

#### **7、数字人民币对公司贡献怎么样？**

**回复：**公司在数字货币领域与六家国有大型商业银行均有合作，也有股份制商业银行、城商行客户。公司参与客户数字货币项目时间早、程度深、合作范围广，业务涉及数字货币发行流通、支付结算全流程，在核心系统外围渠道、互联互通、数字钱包应用、第三方支付、核心账簿、核算管理、运营管理等多个方面积累了丰富的经验，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。目前数字货币试点范围有所扩大，但仍处于早期推广阶段，尚未全面应用。公司相关业务已经产生收入，对总体业绩影响较小。我们认为数字人民币的应用方兴未艾，随着未来推广范围扩大，将会为公司带来更多的业务机会。

#### **8、公司近几年研发投入强度较高，未来几年研发规划怎样？**

**回复：**2018年前公司研发投入较低，上市后资金充沛，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。公司想要向第二、三增长曲线转型，必须加大研发投入。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。未来几年公司仍将持续进行研发投入，并合理控制规模和强度。

#### **9、公司优势产品有哪些？产品研发方向是哪里？**

**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、云测试管理平台等；新兴产品如资产管理系统、供应链

	<p>金融系统、交易银行系统等市场占有率也迅速提升。公司聚焦国有大型商业银行的转型创新业务，透过两个以上的大行应用场景抽象、梳理软件产品和解决方案，向中小银行输出，主要集中在资产管理、托管、金融市场、供应链金融、交易银行等方向，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，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。</p> <p><b>10、公司云测试管理平台能解决客户什么业务痛点？</b>  <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。该产品可以保护测试资产、提升测试效率、降低测试成本以及降低测试人员门槛，已有近二十个项目成功落地，公司正在稳步推进其他行业公有云版本，探索订阅式模式。</p> <p><b>11、公司和竞争对手相比有什么竞争优势？</b>  <b>回复：</b>公司的竞争优势主要在国有六大行，已实现国有六大行软件开发、测试全入围。公司对国有六大行软件业务理解全面、透彻，基于在国有六大行金融 IT 领域的丰富经验，公司后续将加速向中小行进行业务渗透。</p> <p><b>12、公司内部管理是什么风格？管理人员有什么激励机制？</b>  <b>回复：</b>公司采用矩阵式管理，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。公司管理人员激励机制包括三个部分，一部分是基本工资薪酬，一部分是年终考核奖金，还有一部分是股权激励。</p> <p><b>13、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？</b>  <b>回复：</b>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。</p> <p><b>14、公司未来客户开拓有什么规划？</b>  <b>回复：</b>国有大型商业银行 IT 投入占银行业总投入约 45%，股份制商业银行 IT 投入占市场总投入约 25%，公司目前来自股份制商业银行、中小银行的收入占比远低于上述投入比例，还有很大提升空间。公司每年也有非银金融机构、非金融机构新增客户。公司未来客户的发展战略是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。争取未来公司来自各类客户的收入占比与其 IT 投入在银行业总投入占比相匹配。</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>

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）	无
----------------------------------	---