

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：2022-008

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 _____
活动参与人员	被接待人员：社会公众投资者等 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 独立董事郜卓先生 保荐代表人乔军文先生
时间	2022年4月20日
地点	全景网“投资者关系互动平台”
形式	书面
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司的竞争对手是不是软通动力、博彦科技，宇信科技，与这些公司相比，公司的核心竞争力是哪些？公司的现有资金为什么不拿来扩大业务，扩大规模，提高核心竞争力，反而存入银行理财？</p> <p>回复：感谢您的问题。我司业务与上述公司既有相似又有不同。我司是金融IT综合服务提供商，客户集中在银行为主的金融业，而且又以银行中的大行为主，2021年公司银行客户占比为88.56%，其中来自工、农、中、建、交、邮储六大行的收入占比为63.93%，远高于其他公司。此外同业公司业务中或多或少含有系统集成等贸易类收入，而我司全部为服务收入。公司战略为立足大行，从大行抽象产品和解决方案，以拳头产品进军中小银行及非银市场，此种模式相对从小行向大行拓展更有优势。公司聚焦主业发展，日常盈余流动资金较低，闲置时间短，对于募投资金，监管明确要求不可以投资非保本理财，因此资金管理总体采取了偏保守的策略。</p> <p>2、公司目前已经合作的银行有哪些？涉及数字货币的有哪些？近期是否有新的数字货币相关业务产生</p> <p>回复：感谢您的关注。公司创立以来，一直深耕金融科技行业，经过多年的发展，积累了一批以银行业为主，涉及保险、证券、信托、基金、资产管理公司等金融</p>

机构的客户。公司实现了国有六大行、十二家股份制商业银行的全覆盖，国有六大行和股份制商业银行是公司核心客户，众多的中小商业银行、非银行金融机构及非金融机构客户是公司未来持续发展的重要储备，是业务增长的重要动力，广泛的客户资源为公司可持续发展奠定了坚实基础。公司与国有大型商业银行，部分股份制银行、城市商业银行在数字人民币领域有合作项目。谢谢。

3、公司是否有扩大业务，多开分公司的打算

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。近几年公司业务规模持续稳健扩大，现有分子公司 40 余家，后续将视业务发展需要考虑机构布局。谢谢。

4、谈谈业务的持续性和壁垒

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。公司主要向以银行为主的金融机构提供服务，需要深入了解需求方业务的痛点难点，对此提供解决方案并向金融机构提供令其满意的交付结果。同时，金融业客户选择供应商时较为看重该行业内项目案例和服务人员从业经验。另外，银行客户会不定期对供应商进行外部审计或现场检查。因此，行业进入壁垒较高。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股份制商业银行全覆盖，深度介入客户各业务领域的全流程，对行业的有着深刻理解，积累了大量的既有案例和良好口碑，业务黏性极强。谢谢！

5、请问管理层，一季报预付款预留工资计提了 2.4 亿多，而 2021 年报工资总额为 22 亿多，请问一季报预提工资项是预提一个月的，还是多长时间的？这个预提费用超过 2021 年平均月工资，这部分是否有侵占公司利润，或是配合动作股价嫌疑？

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。京北方一季报应付职工薪酬余额 2.35 亿元，该口径系包括工资、社保、公积金等在内全口径的职工薪酬，2021 年年报同口径全年数字为 26.36 亿元，月均 2.2 亿元。2022 年 1 季报余额略高于 2021 年月均值主要系我司业务仍旧处于快速扩张阶段所致，谢谢！

6、请问京北方今年一季度的人员薪酬一共用了多少钱？京北方现有员工数有多少人？同比去年一季度人员增减了多少？用工成本增减了多少？

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。京北方 2022 年 1 季度为职工支付 7.56 亿。人员数量按照订单需求相应增加，增加的用工成本随业务开展逐步消化，谢谢

7、在 A 股上市公司中业务性质与京北方类似的公司有哪些？相对于他们京北方是否存在竞争优势？如果有优势在哪方面体现？

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。在信息技术服务板块，可比公司包括宇信科技、高伟达、天阳科技、软通动力等；在业务流程外包板块，公司已经是头部企业，可比公司包括银雁科技等。公司和可比公司相比，有如下差异：（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。谢谢！

8、解释一下2年4亿多的研发费都干什么了，都分别投入了什么研发项目，有没有产生效果收益，还是有的项目走不通已经下马，4个多亿可不是小数，希望好好解释一下。谢谢

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北。公司的发展战略是“资本聚集人才，人才驱动技术，技术驱动创新，创新驱动发展”，近几年公司研发投入都处于高增通道。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、隐私计算和大数据等先进高端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。具体研发项目可以参见公司2021年年度报告。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。谢谢！

9、5月8号的大额股份解禁，是不是会导致股价进一步暴跌。

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。京北方2020年5月7日上市，本年度无限售股份解禁，谢谢！

10、请解释一下应收账款大幅攀升的原因

回复：感谢您的提问。公司应收账款增长较快主要是以下原因：1)随着银行业数字化转型和信创的推进，公司的信息技术服务业务增速较快，由于收款方式的不同，信息技术服务合同账期往往较长，其应收账款周转天数是业务流程外包的3倍，信息技术服务占比的提升造成了总体应收账款金额的增加。2)某单一大客户回款影响。2021年底公司某单一大客户应收账款增加1.86亿，增长70.40%，远高于其收入15.01%的增幅。公司客户以银行为主，客户信用状况良好，个别客户回款会有延后现象，但最终形成坏账风险较小，应收账款总体质量较高。

11、公司应收账款增长较快，是否存在坏账风险？

回复：感谢您的提问。公司应收账款增长较快主要是以下原因：1)随着银行业数字化转型和信创的推进，公司的信息技术服务业务增速较快，由于收款方式的不同，信息技术服务合同账期往往较长，其应收账款周转天数是业务流程外包的3倍，信息技术服务占比的提升造成了总体应收账款金额的增加。2)某单一大客户回款影响。2021年底公司某单一大客户应收账款增加1.86亿，增长70.40%，远高于其收入15.01%的增幅。公司客户以银行为主，客户信用状况良好，个别客户回款会有延后现象，但最终形成坏账风险较小，应收账款总体质量较高。

12、近期股价跌跌不休，跌得怀疑人生，请问费总，公司是不是有什么雷！

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。股价的短期波动，受国家宏观经济、资本市场、所在行业发展状况等多种因素影响且属市场行为，长期来看，最终还是由公司内在价值决定。公司自成立以来一直秉承“合法、合规、合理”经营的理念，持续专注主营业务，全力以赴做好经营管理，经营规模不断扩大，内在价值持续提升。公司未来将在信息披露、公司治理和投资者关系管理等方面持续努力，做好价值传播，使公司的市场价值与内在价值相匹配。谢谢！

13、请解释一下应收账款大幅攀升的原因及如何有效回款的措施

回复：感谢您的提问。公司应收账款增长较快主要是以下原因：1) 随着银行业数字化转型和信创的推进，公司的信息技术服务业务增速较快，由于收款方式的不同，信息技术服务合同账期往往较长，其应收账款周转天数是业务流程外包的3倍，信息技术服务占比的提升造成了总体应收账款金额的增加。2) 某单一大客户回款影响。2021年底公司某单一大客户应收账款增加1.86亿，增长70.40%，远高于其收入15.01%的增幅。公司客户以银行为主，客户信用状况良好，个别客户回款会有延后现象，但最终形成坏账风险较小，应收账款总体质量较高。

14、公司目前在手订单情况如何？

回复：感谢您的关注，公司在手订单充足。2020年年末，公司信息技术服务板块已签约合同额34.46亿，2021年年末，公司信息技术服务板块已签约合同额45.22亿，同比增长31.24%，部分合同周期两到三年，为公司未来的业务发展奠定了坚实基础。谢谢。

15、刘总：您好，请问公司年报和一季度报告为什么会下滑这么严重？公司今年有什么措施？谢谢

回复：感谢您的关注。2021年度公司净利润下滑主要原因包括以下几点：一是基于在手订单和对行业发展趋势研判，为提前布局未来关键赛道，公司2021年采取了积极的招人策略，特别是信息技术服务板块，大量引进中高端人才，人力成本上升较快。工业和信息化部《2021年软件和信息技术服务业统计公报》显示，2021年我国软件业从业人员平均人数同比增长7.4%，工资总额同比增长15.0%，工资增幅远超人数增幅。二是自上市以来公司持续加大研发投入，研发费用增速较快。三是2020年疫情爆发初期，国家政策扶持力度较大，对利润端利好，导致2020年基数较高。

2022年第一季度利润下滑主要原因是疫情在全国多点爆发，导致公司部分区域的部分项目停工或受到不同程度的影响，且疫情地区客户新增需求暂缓释放，而人力成本刚性支出。此外，还有几个大项目还在前期组建期，尚未实现盈利。公司将通过新签合同涨价、提高产品化程度、业务结构转型、提高人均能效、控制各类成本支出等一系列手段来提高毛利率，使得收入增长与利润增长相匹配。谢谢！

16、你好，公司增收不增利主要原因是什么

回复：感谢您的关注。公司所处金融IT行业在十四五时期景气度高，核心驱动因素是金融业的数字化转型以及金融信创，金融机构的信息科技投入持续放量，2021年到2025年复合增速为15%左右。2021年公司在手订单充足，全年收入增速超过33%。2021年软件和信息技术服务业人才竞争十分激烈，根据工信部的数据，行业内从业人员增速约7%，而人均薪酬涨幅达到了15%。公司基于在手订单情况和对行业发展趋势研判，为提前布局未来关键赛道，采取了积极的招人策略，大量引进中高端人才，人力成本上升较快。这是净利润下滑的最主要原因。2022年，人才招聘竞争激烈程度有所缓解，公司将积极消化成本端的压力，使利润增速恢复到正常水平。谢谢。

17、研发的经费是否有产生收益

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。公司的发展战略是“资本聚集人才，人才驱动技术，技术驱动创新，创新驱动发展”，近几年公司研发投入都处于高增通道。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、隐私计算和大数据等先进高端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。具体研发项目可以参见公司 2021 年年度报告。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。谢谢！

18、请问为什么去年增收不增利？

回复：感谢您的关注。公司所处金融 IT 行业在十四五时期景气度高，核心驱动因素是金融业的数字化转型以及金融信创，金融机构的信息科技投入持续放量，2021 年到 2025 年复合增速为 15%左右。2021 年公司在手订单充足，全年收入增速超过 33%。2021 年软件和信息技术服务业人才竞争十分激烈，根据工信部的数据，行业内从业人员增速约 7%，而人均薪酬涨幅达到了 15%。公司基于在手订单情况和对行业发展趋势研判，为提前布局未来关键赛道，采取了积极的招人策略，大量引进中高端人才，人力成本上升较快。这是净利润下滑的最主要原因。2022 年，人才招聘竞争激烈程度有所缓解，公司将积极消化成本端的压力，使利润增速恢复到正常水平。谢谢。

19、领导，您好！我的大决策杨翠连公司今年在数字经济这个领域有没有什么大的项目？公司一季度的净利润同比下降 530%是由什么原因造成的？

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。2022 年第一季度利润下滑主要原因是疫情在全国内多点爆发，导致公司部分区域的部分项目停工或受到不同程度的影响，且疫情地区客户新增需求暂缓释放，而人力成本刚性支出。此外，还有几个大项目还在前期组建期，尚未实现盈利。谢谢！

20、请问公司去年提高薪资的幅度是多少，如果单独看信息科技服务业务，其人均薪酬为多少？

回复：您好，感谢关注京北方。公司 2021 年工资薪金支出总额增长 40.47%，其中信息技术服务上涨高于总体，一方面是人数增长带来，一方面是平均薪酬增长带来，该条业务线人均薪酬不低于同业水平。

21、贵公司 21 年业绩下滑的主要原因是什么

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。2021 年度公司净利润下滑主要原因包括以下几点：一是基于在手订单和对行业发展趋势研判，为提前布局未来关键赛道，公司 2021 年采取了积极的招人策略，特别是信息技术服务板块，大量引进中高端人才，人力成本上升较快。工业和信息化部《2021 年软件和信息技术服务业统计公报》显示，2021 年我国软件业从业人员平均人数同比增长 7.4%，工资总额同比增长 15.0%，工资增幅远超人数增幅。二是自上市以来公司持续加大研发投入，研发费用增速较快。三是 2020 年疫情爆发初期，国家政策扶持力度较大，对利润端利好，导致 2020 年基数较高。公司将通过新签合同涨价、提高产品化程度、业务结构转型、提高人均能效、控制各类成本支出等一系列手段来提高毛利率，使得收入增长与利润增长相匹配。谢谢！

22、请问数字货币相关业务有具体的发展规划时间线吗？试点城市的增加是否能给公司带来直接或间接的收益？

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。数字人民币的推广节奏受国家政策影响，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解决方案。公司的服务透过第2层（数字人民币运营机构）及第2.5层（同业机构、服务提供商）服务于数字人民币各类应用场景。试点场景或城市的增加，能够为公司带来一定业务量的增长。谢谢！

23、首发募股资金使用效率不高，保荐机构是怎么监督的。

回复：公司“金融IT技术组件及解决方案的开发与升级建设项目”和“基于大数据、云计算和机器学习的创新技术中心项目”系公司上市前基于当时的情况和需求确定的，场地购置费及软硬件购置费占据较大比例。公司原计划在北京市中关村区域购买办公楼实施，受新冠疫情和严格防疫要求影响，该区域内办公楼供求状态发生变化，成交价格也发生了变化，选址计划受到一定影响。另外，随着公司业务规模高速增长，人员大幅增加，原有购买方案已无法满足项目实施需求。经公司多番搜寻和实地考察，仍未找到合适的地点。为应对大量增长的业务和人员办公需要，公司暂时扩大了现有办公租赁地点，并根据需要不断调整租赁规模。上述两个项目除房屋购置和场地装修尚未实施外，已经根据项目进展需要进行了先期研发投入，“金融IT技术组件及解决方案的开发与升级建设项目”取得了一定经济收益。公司已履行相应的审批程序将上述两个募投项目达到可使用状态日期延期。同时扩大办公楼遴选区域，以期尽快确定项目实施地点，以保障募投项目顺利实施。

公司原计划在山东省潍坊市实施“金融后台服务基地建设项目”，该项目将主要从事金融服务外包领域的呼出营销、呼入客服、信用卡催收、征信审核和数据处理等核心服务。受疫情影响公司在潍坊一直未遴选到合适的办公地点。公司已经通过自有资金在安徽省合肥市蜀山产业园区设立合肥子公司，作为离场基地开展呼叫、数据处理等相关业务。合肥基地设立后自2020年9月开始产生收益，截至2021年12月末累计实现营业收入1.17亿元，已经基本达到原拟在潍坊设立基地实施募投项目建成后第一年的预期收益。合肥基地的业务运营稳健、人员招聘等情况良好，预计未来发展规模将持续扩大，已不需要继续在潍坊设立基地。该项目前期研发投入形成的技术、人员储备可后续应用于公司呼叫系统、OCR识别系统等，对公司其他业务具有促进作用。因此，为提高募集资金使用效率，降低公司财务费用，更好地满足公司发展的需要，维护公司全体股东利益，公司拟终止“金融后台服务基地建设项目”，并将该项目节余募集资金永久补充流动资金，用于公司日常经营活动。

24、请问现在元宇宙盛行，公司有进军元宇宙的打算吗？

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。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。公司密切关注元宇宙发展进程，积极探索元宇宙金融应用场景的切入点和实现路径。谢谢！

25、公司研发方向除了数字货币，具体有哪些新变化？智慧政务服务有业务不

回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。公司的发展战略是“资本聚集人才，

	<p>人才驱动技术，技术驱动创新，创新驱动发展”，近几年公司研发投入都处于高增通道。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、隐私计算和大数据等先进高端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。具体研发项目可以参见公司 2021 年年度报告。</p> <p>26、公司是否为央行提供系统服务？如果有，这块销售收入占比多高？ 回复：央行是公司客户，公司向其提供信息技术服务和业务流程外包服务，产生的收入占公司总收入权重相对较低。</p> <p>27、今年 45 亿的合同还会不会再增加？ 回复：尊敬的投资者您好，感谢京北方。公司信息技术服务板块已签约合同额是时点数，随着公司业务不断开展，公司合同金额还会增加。谢谢！</p> <p>28、公司有没有海外市场？ 回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。公司有来自境外收入，是服务国有大型商业银行海外分支机构产生的。谢谢！</p> <p>29、今年业绩能否超去年？ 回复：尊敬的投资者您好，感谢关注京北方。公司在手订单充足，对未来经营情况充满信心。谢谢！</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>