

# 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：2022-010

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 _____
活动参与人员	被接待人员： 天风证券策略会 国金证券策略会 公司接待人员： 董事长兼总经理费振勇先生 董事、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7月6日、8日
地点	长沙市、北京市
形式	口头
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、公司情况介绍</b></p> <p>公司是信息科技驱动的金融 IT 综合服务提供商，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 年度来自银行业的收入占比为 88.56%，2022 年第一季度收入占比为 87.19%。</p> <p>2021 年度，公司实现营业收入 30.54 亿元，同比增长 33.22%，实现净利润 2.30 亿元。2022 年第一季度实现营业收入 8.33 亿元，同比增长 20.12%。</p> <p>公司的核心客户是六大国有商业银行和十二家股份制商业银行。2022 年一季度，来自国有六大行的收入约占公司总收入的 62%；来自十二家股份制商业银行的收入约占公司总收入的 15%；公司凭借优势产品和解决方案大力拓展中小银行客户，收入占比超过 8%；来自非银金融机构、非金融机构的收入占比均超过了 6%。</p> <p>近几年公司研发投入都处于高增通道，2021 年公司研发费用为 2.81 亿元，占收入的比重为 9.20%，同比增长 45.69%。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，二是优势产品和解决方案的迭代优化、创新产品和解决方案的梳理及落地实施。公司持续进行研发投入除了陆续转化为知识产权外，也形成了诸多优势产品。公司云测试管理平台是一款通用型产品，已经实现功能测试、性能测试、真机测试、远程测试等功能，有超过二十个项目成功落地，公司正在稳</p>

步推进面向非金融行业的公有云版本。基于区块链的供应链金融系统已经在大行开始落地实施。在数字人民币领域，公司形成了完整的解决方案，即数字人民币统一接入和结算系统以及数字人民币智能合约平台。

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。未来，在产品层面，公司将持续加大在大数据、云计算、人工智能、区块链、隐私计算等领域的研发投入，推出更多的软件产品和解决方案，不断迭代优化优势产品和解决方案，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，并且持续打磨产品，实现通用产品上云，培育第三增长曲线。在客户层面，公司将继续巩固和扩大国有大型商业银行及股份制商业银行的合作范围和规模；同时，基于国有大行的服务经验，持续抽象、提炼解决方案和服务产品，大力拓展中小银行、非银金融机构业务，重点关注央企等非金融机构数字化转型的业务机会，开拓新的市场空间，积极把握行业高增需求，努力实现营收、净利润高质量增长。

## 二、问答环节主要提问

### 1、公司的商业模式具有独特点，是否代表后续业务确定性较强？

**回复：**国有六大行信息科技服务以采购 IT 服务为主，每 2-3 年进行一次招标，确定入围供应商后签订框架协议，在框架协议期内，根据需求签订具体项目合同或订单。公司自 2016 年起一直是国有六大行供应商，已经持续服务多个合同期。这种长约型采购模式与订阅式服务相似，业务延续性强、稳定性高。和中小银行相比，国有六大行信息科技投入高，技术先进，业务连续性好。因此，今年虽然深圳、上海、北京等几个重要经济中心先后经历了疫情，但是对公司总体业务影响并不大。

### 2、上海、北京的疫情对整个行业影响怎样？对公司业绩影响怎么样？

**回复：**疫情对整个行业都有影响，导致部分区域的部分项目停工或受到不同程度的影响，但对公司存量业务整体影响不大。疫情期间客户新增需求暂缓释放，部分软件产品与解决方案的验收受到影响，对公司而言疫情主要影响了增长。

在信息技术服务板块，大行对疫情应对措施较为充分，基础设施完备，风险控制能力强，公司可通过远程办公等方式继续开展交付，公司以大行客户为主，故信息技术服务业务总体受疫情影响较小。疫情平稳后，客户需求将放量。业务流程外包板块则由于业务属性无法进行远程办公，疫情对收入整体有一定影响。

### 3、公司经营业绩较去年下半年和一季度是否有所好转？

**回复：**一方面 2021 年整个互联网行业景气度高涨，人力成本迅速上升。公司为提前布局未来关键赛道和客户卡位，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。另一方面，公司加速进军中小银行，需要加快软件产品和解决方案研发进度，内部自研的企业数字化管理办公系统也急需推出上线，因此研发费用增速较快。随着今年互联网行业景气度下降，人力成本下降，内部系统基本研发完毕，毛利率和净利率有所提升。从公司 4-6 月的经营情况来看，人均创收和人均成本的差额在不断扩大，毛利率不断修复。按照以往年度来看，传统的旺季在下半年，公司对全年经营情况保持良好信心。

### 4、长期来看公司的经营目标是怎样？

**回复：**公司认为十四五期间，在数字化转型和信创的驱动下，整个银行业信息技术复合投入增速为 15-18%。公司营业收入增速的目标是努力跑赢大盘，并且在可比公司中保持前三名，公司净利润率目标在 8-12%。

**5、近几年公司信息技术服务增速快于其他可比公司的原因是什么？**

**回复：**过去几年整个银行业信息科技投入增速较快，增速为 15%-20%。其中国有大型商业银行 2020 年信息科技投入增速 35%，2021 年增速约 11%，两年的复合增速约 22%。根据有关研究报告显示，国有大型商业银行 IT 投入占银行业总投入约为 45%，股份制商业银行 IT 投入占比约 25%。公司的核心客户是国有六大行和十二家股份制商业银行，过去几年公司在国有大型商业银行的市场份额不断提升，与股份制商业银行的合作也渐次深入。公司分享了行业、客户增长的红利。

**6、公司 2021 年经营活动现金流由正转负是什么原因？**

**回复：**公司去年回款较差主要是在信息技术服务板块，主要是受某单一大客户内部付款流程延迟的影响。2021 年底该客户应收账款同比增长 70%，远高于其收入同比 15%的增幅。在业务流程外包板块，公司按季或者按月收款，现金流稳健。

**7、公司 2022 年第一季度信息技术服务回款期和业务流程外包服务回款期分别是多少？**

**回复：**信息技术服务板块回款周期为 197 天，业务流程外包板块回款周期为 63 天。公司应收账款主要都来自于信息技术服务板块。

**8、公司有什么外延式并购的计划？**

**回复：**在银行业，主要是吸纳与公司业务上有互补、协同关系的技术、产品、专业团队或公司；在非银行业如券商、其他金融业，主要考虑用并购方式进入。在业务方向上，公司聚焦国有大型商业银行的转型创新业务，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，目前已经有部分内部自研的产品。

**9、目前公司人员情况怎样？公司今年招人计划怎样？**

**回复：**公司营收和人员总数正相关。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，公司毛利率有所回升。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。公司会根据在手订单和释放节奏提前一个季度规划下一个季度人员具体招聘数量。截至目前公司信息技术服务板块人员持续增长，与业务规模相匹配。业务流程外包服务板块主要是根据业务量调整各条业务线的人员。

**10、过去几年公司研发投入较大，特别是在云测试管理平台，未来公司研发投入还会保持这种高强度吗？**

**回复：**云测平台是过去所有研发项目中投入最重的，是公司探索第三增长曲线的重点项目，目前仍在持续投入中。未来，公司研发投入总额还会持续增长，但会合理调节强度，研发增速跟收入增速相匹配。

	<p><b>11、公司由大行向中小行进军目前进展怎样？什么样的软件产品与解决方案比较容易介入？</b></p> <p><b>回复：</b>公司每个月都有新的中小银行客户突破，公司优势产品和解决方案是集中运营系统（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、云测试管理平台等，这些产品和解决方案在公司拓展新客户时取得了很好的成效。</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p><b>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）</b></p>	<p>无</p>