

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：2022-013

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
活动参与人员	被接待人员： 中泰证券 闻学臣 蒋丹 南方基金 陆宇轩 卢玉珊 章辉 金岚枫 余燕伶 平安养老 邵进明 嘉实基金 何鸣晓 博时基金 王赫 泰康资产 倪辰辉 华安基金 梁艳萍 招商证券 郑积沙 衣冠英 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11月8日-11月11日
地点	北京市
形式	口头
交流内容及具体问答记录	一、公司情况介绍 公司是金融科技驱动的金融IT综合服务提供商，主要服务于一个行业，以银行为主的金融业；做两件事，信息技术服务和业务流程外包。2022年前三季度，公司来自信息技术服务的收入占比为62.79%，来自银行业的收入占比为86.66%，来自金融机构客户收入占比为93.07%。 自成立以来公司累计服务法人客户超过430家，累计服务金融机构法人客户超过350家，核心客户是6家国有大型商业银行和12家全国性股份制商业银行，2022年前三季度来自核心客户收入贡献率为77.26%。 1、第三季度经营业绩

2022年第三季度，公司实现营业收入9.78亿元，同比增长24.35%；实现归母净利润8,334.49万元，同比增长29.91%；实现扣非归母净利润7,827.01万元，同比增长33.96%。盈利能力加速修复，利润增速超过收入增速。公司业务结构持续优化，信息技术服务板块实现收入6.21亿元，同比增长29.23%，占公司总收入的比重稳步提升至63.46%；业务流程外包板块克服疫情不利影响，增速达16.71%。公司产品结构持续优化，软件产品及解决方案实现收入2.19亿元，同比增长55.45%，收入占比提升至22.39%，创历史新高。客户服务及数字化营销实现收入1.82亿元，占公司营收比重18.56%，同比增长39.43%。

2、前三季度经营情况

2022年前三季度，公司累计实现营业收入27.07亿元，同比增长21.77%；实现归母净利润1.88亿元，同比增长1.04%；实现扣非归母净利润1.72亿元，同比增长1.37%。精益运营效果显著，净利润增速同比转正。信息技术服务板块保持高速增长，实现营业收入17.00亿元，同比增长28.83%。业务流程外包实现营收10.07亿元，同比增长恢复至两位数。截至2022年9月30日，信息技术服务板块在执行合同额58.45亿元，同比增长22.69%，合同额释放周期两到三年。IT技术人员本年度新增1,179人。充足的在手订单和人员储备为公司积极响应行业高增需求打下良好基础。

公司在第二增长曲线持续发力，今年前三季度软件产品及解决方案产品线实现收入5.41亿元，超过该产品线去年全年收入，同比增长48.69%，占公司总收入比重达19.98%，已成为公司增长的新引擎。公司软件产品及解决方案在管理类、业务类、渠道类均有所涉及，其中，收入规模最大的是企业资源管理类；核心类业务也在不断增长，在该产品线收入占比已经超过10%。

3、客户布局

公司保持高速稳定的增长，主要受益于优质的客户结构。2022年前三季度，公司来自核心客户国有六大行和十二家全国性股份制商业银行的收入占公司总收入的77.26%。来自股份制商业银行的收入占公司总收入的17.34%，同比增长36.96%；来自中小银行的收入占公司总收入的7.93%，来自非银金融机构、非金融机构的收入占比均超过了6%，收入同比增速均超过了35%。公司来自各类银行的收入占比和银行业IT投入分布逐渐靠近。

当季公司新增法人客户10家，其中，中小银行3家，非银金融机构5家，非金融机构2家。前三季度公司新增法人客户27家，其中，中小银行8家，非银金融机构12家，非金融机构7家。

4、研发创新

2022年前三季度研发费用为2.47亿元，占收入的比重为9.12%，同比增长24.11%。公司研发投入主要集中在两个维度，一是对通用先进技术的持续研发，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。

公司多年持续的研发投入陆续转化为知识产权和生产力。本年度公司获得专利授权2项，累计获得专利授权27项；获得软件著作权21项，累计获得软件著作权167项。本年度还有4项专利申请获得受理，17项专利申请正在审核过程中。

本年度公司在创新产品和解决方案研发也取得了诸多新进展。云测试管理平台、基于区块链的供应链金融管理系统、数字人民币统一接入和结算系统、集中运营系统、资产管理系统等公司主要软件产品已经与国产主流基础软硬件厂商完成

适配工作，涉及操作系统、芯片、云环境、数据库、中间件等，目前获得适配认证证书已超过两百项。在数字货币业务方面，公司参与了多家国有大行数字人民币生态系统、智能合约平台、货币桥、合作方营销、数币中台等系统的建设。涉及发行流通、智能合约预付款模式定向支付、跨境支付结算等多种生态领域，在数字货币领域形成了完整的解决方案，在核心系统外围渠道、互联互通、数字钱包应用、跨境支付、核心账簿、核算管理、运营管理、场景中台、智能合约等多个方面积累了丰富的经验。公司原有优势产品如电子档案管理系统、智能 OCR 平台、集中运营系统等产品结合人工智能、区块链、云计算、大数据等新兴技术进行了新一代产品升级改造。公司创新产品也在加快落地。

5、行业发展趋势

公司预计十四五期间，银行 IT 投入年化复合增长率超过 15%，核心驱动因素是数字化转型、金融信创，数字人民币也是重要的应用场景。

6、未来发展战略

公司将积极把握行业高增需求，从传统 IT 服务向软件产品和解决方案转型，努力打造第二增长曲线。持续打磨产品，未来实现通用产品上云，培育第三增长曲线。

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、隐私计算等先进技术的研发投入，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，解决方案产品化，成熟产品云化。

在客户层面，将继续巩固和扩大核心客户的合作范围和规模；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、中央政府等非金融机构数字化转型的业务机会，通过并购重组、产品创新等方式开拓新的市场空间。

二、问答环节主要提问

1、金融信创未来推进节奏怎样？会给公司带来什么样的机会？公司信创业务占比是多少？

回复：国有大行、股份制商业银行、中小银行、其他金融机构的信创改造都在正常推进中，将会由大行渐次递延到中小行，由办公系统、外围业务系统到关键业务系统分批次按节奏进行。我们从日常业务中感受到信创在提速，我们认为明年信创推进还会加快，政策执行更加坚决。

金融信创推进之前，每年银行应用软件业务需求主要是新系统开发和老系统迭代升级。金融信创开展之后，银行 IT 需求来源新增一项老系统信创改造，在开发框架、技术架构等方面全面重构，给公司带来业务量的增长。信创是大行先行，股份制银行其次，中小银行跟随，公司在国有大行和股份制银行信创改造过程中积累的经验、团队、产品和解决方案，以及优势产品和解决方案信创适配的完成，为拓展中小银行业务也奠定了坚实基础。目前公司信息技术服务板块收入，除了 IT 基础设施运维产品线外，几乎均和信创相关。

2、信创适配会影响行业集中度吗？公司从何时开始筹划的适配认证工作？

回复：进行信创认证需要产品和技术具备先进性、适用性强、兼容性好，得到行业内主流信创软硬件厂商认可。公司从去年年底开始部署信创适配认证工作，到今年三季度末，优势产品和解决方案均已完成信创适配，截止目前已获得适配认

证书超过二百项。云测试管理平台还通过了国家级信创测评机构认证。

从去年开始，部分客户招标文件中加入了信创适配要求，今年占比更是明显增加，未来具有信创适配证书是满足投标要求的前提条件，部分未完成信创适配的中小公司将因此无法获得业务，行业集中度进一步收敛。完成信创适配也为公司未来拓展中小银行、更好的服务核心客户带来更多优势。

3、在疫情影响下，公司的业绩情况持续向好，原因是什么？公司和友商相比有什么优势？

回复：主要有以下几个方面：

一是客户属性和客户结构：公司主要服务以银行为主的金融业，大部分客户是金融机构。国有六大行是公司业务持续稳健发展的基石，12家股份制商业银行增速很快，来自核心客户的收入超过77%，这些客户需求稳定、资信良好，即使在疫情下，存量项目的交付未受到较大影响。公司从服务大行过程中获取先进技术、经验，抽象萃取软件产品和解决方案，向中小银行客户拓展。**二是产品结构：**公司业务分为信息技术服务板块和业务流程外包板块，5条产品线。两个板块相辅相成、协同发展。信息技术服务板块保证公司收入规模和盈利快速增长；业务流程外包板块回款周期短，业务黏性极高，公司已经是该板块头部企业。软件产品和解决方案产品线收入增速高，占比也达到了20%，证明了公司的技术能力、产品能力在持续提升，成为公司增长的新引擎。**三是商业模式：**银行IT是高度非标的行业，行业内主流的采购模式是以采购服务为主。我们认为银行IT未来发展趋势是服务产品化，而非产品服务化。这正是目前公司的商业模式，也是最大的优势。公司通过参加客户招投标入围供应商名单，签订框架协议后持续获得项目订单或合同，合作期两到三年。目前公司入围了18家核心客户供应商名单，均在合作周期中，在执行合同金额不断增加，为未来长期发展奠定了坚实基础。在这种模式下公司业务连续性强、稳定性高、回款周期短。**四是精益运营：**公司经过多年探索和实践，并且借助自研的智能管理系统，按项目进行精细化管理，可实现软件化、算法化、模型化、智能化生产调度，通过大数据对各项指标进行分析，管理费用率和销售费用率低于行业可比公司，在不牺牲交付品质和客户口碑前提下，逐年提升整个公司经营效率。**五是持续的研发投入：**公司与计算机A类专业培养单位保持紧密联系，平均每年引进1-2个博士，在行业可应用的主要技术赛道上进行布局和投入，对关键技术快速吸收、消化、掌握，为公司未来可持续发展的储备动力。大行在系统复杂性、技术先进性、产品多样性、业务体量、客户规模等方面优于中小银行，公司秉承创新驱动发展的理念，聚焦大行转型创新业务和前沿技术，不断引进高端人才，在服务大行客户过程中透过两个以上的应用场景抽象、梳理软件产品和解决方案，向中小银行输出。**六是客户拓展：**公司客户的拓展方向是以国有大型商业银行和股份制商业银行作为核心客户，在扩大合作范围和规模的同时，主要以产品及解决方案包括服务产品向中小银行扩张，同时向非银金融机构、以央企和中央政府机构为代表的非金融机构客户加速渗透。公司每个季度均有新增的各类别客户。

4、公司的增长主要有什么来源？

回复：在项目端：既有存量客户的存量项目，又有存量客户新增项目以及增量客户带来的新增项目。存量客户的存量项目带来的公司收入增长不低于10%；在客户端：公司每个季度都有各类新增法人客户，今年前三季度公司新增27家法人

客户，其中中小银行增加数量最多，收入增速最快；在产品端：公司每年推出一到两款爆款产品，大力拓展中小行客户。

5、公司未来业绩规划是怎样？

回复：公司预判十四五期间整个银行业信息科技复合投入增速超过 15%。公司营业收入增速的目标是努力跑赢大盘，并且在金融 IT 服务公司中保持前三名。

6、疫情之下，公司来自中小银行的收款是否收到影响？

回复：公司受到影响不大。公司主要以 6 家国有大型商业银行和 12 家股份制商业银行为核心客户，来自中小银行收入占比还比较小。公司在开拓中小银行时也采取了审慎的准入制度，以自身优势产品和业务介入项目。

7、公司三季度毛利率下滑原因？公司毛利率什么时候开始回升？

回复：公司第三季度总体毛利率相较第二季度毛利率略有下降。在信息技术服务板块，其一是部分项目尚未到收入确认期，而成本刚性支出；其二是本季度公司并购了几个产品团队，成本有预付。新增人员较多，还未完全释放产能。在业务流程外包板块，疫情原因使得部分项目无法开展，未产生收入，另外还有几个呼叫类的大项目处于启动期。疫情稳定后，公司收入端会有提升，超过这些不利影响因素影响，预计公司毛利率会逐步上升。

在信息技术服务板块，公司将持续打磨产品底座，持续提升毛利率较高的软件产品解决方案收入占比，提高产品化的能力。在业务流程外包板块，公司将采用积淀的先进技术，提升板块 IT 化、智能化程度，精益运营，提升人均能效。和去年相比，公司人力成本整体增长趋势已经大幅放缓，未来疫情不恶化的情况下，公司有信心持续提升毛利率。

8、未来研发投入主要聚焦什么方向？

回复：未来公司还将根据市场需求和自身资源禀赋持续保持较高的研发强度，投向技术研发和产品研发。在产品研发上，对传统优势产品结合人工智能、区块链、云计算、大数据等新兴技术进行了新一代产品升级改造；持续打造云测试管理平台、基于区块链的供应链金融管理系统、资产管理系统等爆款产品，在客户应用场景中推广落地；同时通过每年公司创新大赛选拔获奖项目，两到三年内持续研发，作为储备产品。

9、公司信息技术服务业务板块产品线拆分口径是什么？

回复：公司基于业务模式和合同模式进行产品线拆分。软件及数字化转型服务主要是以人月方式向客户提供服务；软件产品及解决方案主要是基于自主研发产品为客户提供定制化开发服务，有明确项目验收时点和 SOW（工作说明书），以项目结果交付。

10、数字人民币给公司带来多大业务增量？公司在产业链起到什么作用？

回复：数字货币推广节奏受国家政策影响，目前虽然在不断增加试点地区和应用场景，但还未大规模铺开，技术上还在持续研发。数字人民币是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

	<p>可追溯性、可控匿名，没有手续费，在定向扶贫、跨境支付等方面存在广阔前景。</p> <p>公司参与了多家国有大行数字人民币生态系统、智能合约平台、货币桥、合作方营销、数币中台等系统的建设。涉及发行流通、智能合约预付款模式定向支付、跨境支付结算等多种生态领域，在数字货币领域形成了完整的解决方案，在核心系统外围渠道、互联互通、数字钱包应用、跨境支付、核心账簿、核算管理、运营管理、场景中台、智能合约等多个方面积累了丰富的经验。数字人民币统一接入和结算系统也完成了信创适配。</p> <p>11、目前公司回款状况怎样？ 回复：公司回款具有季节性，第四季度回款约占全年回款的 40%。第三季度公司应收账款和合同资产总额还在上升，但相应计提的各类资产减值准备增加很少，增幅远小于收入增幅。第四季度公司还将持续落实严格各项回款措施，争取年底取得更好成效。</p> <p>12、公司今年全年以至于明年人员规划怎样？人均能效怎样？ 回复：公司内部考核指标是保证收入、利润、增长、回款四个维度相平衡，人数并非主要考核目标。公司随时引进合适的人才，会结合市场整体情况和行业洞见，提前两个月预判客户需求，动态调整项目人员招聘数量。目前人员总数在不断增加以满足客户高增需求，今年前三季度 IT 人员增加 1179 人。公司人数增加的同时，过去三年公司人均贡献也在不断提升。</p> <p>13、公司未来利润目标是怎样？ 回复：公司长期目标是追求增长、持续的增长、合规的增长，更看重扣非净利润率指标，期望在稳定情况下扣非净利润率保持在 10±2%。</p> <p>14、公司未来两个业务板块发展规划？ 回复：公司不断进行业务结构转型，信息技术服务板块收入占比逐年提高，自 2020 年度第三季度起，已经超过业务流程外包板块收入占比。公司在业务流程外包领域已经是头部企业，合同续签率在 95%以上，业务黏性、客户黏性极强，按人月计费或流量计费，按月或者按季度回款，与信息技术服务板块在客户和业务层面相互协调、相辅相成，长期来看仍然是公司业务重要组成部分。参考发达国家情况，随着公司业务的持续发展，我们预计信息技术服务板块的收入占比仍然会渐次上升，最终提升到营收比重的 75%-80%。</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>