

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：2023-003

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	<p>被接待人员：</p> <table border="0"><tr><td>米仓资本</td><td>管晶鑫</td><td>东方证券资管</td><td>郑童仁</td></tr><tr><td>汇丰晋信基金</td><td>陈平、李迪心</td><td>华创证券</td><td>王云龙</td></tr><tr><td>上海保银私募</td><td>郭强</td><td>中信建投</td><td>刘岚</td></tr><tr><td>中信证券</td><td>郭羽</td><td>招商证券</td><td>肖嘉骏</td></tr><tr><td>正谊资管</td><td>吴树熙</td><td>南方基金</td><td>章晖</td></tr><tr><td>德邦基金</td><td>孙健</td><td>和信金创</td><td>黄庆铭</td></tr><tr><td>聚劲投资</td><td>张超</td><td>国寿安保基金</td><td>姜绍政、张帆</td></tr><tr><td>中金公司</td><td>周文菁</td><td>万和证券</td><td>赵维卿</td></tr><tr><td>善泽资产</td><td>胡圳</td><td>千合资本</td><td>王路跖</td></tr><tr><td>弘晖 HLC 基金</td><td>胥舒航</td><td>申万菱信基金</td><td>熊哲颖</td></tr><tr><td>东盈投资</td><td>吴浩基</td><td>杭州宽合</td><td>朱天逸</td></tr><tr><td>TIGER CAPITAL</td><td>梁铮</td><td>鹏华基金</td><td>高松</td></tr><tr><td>人保资产</td><td>彬彬</td><td>友邦人寿</td><td>孙豪、黄文婧</td></tr><tr><td>上海人寿保险</td><td>方军平</td><td>溪牛投资</td><td>王法</td></tr><tr><td>永赢基金</td><td>胡亚新</td><td>深圳新思哲</td><td>冀延松</td></tr><tr><td>民生证券</td><td>郭新宇</td><td>安华农业保险</td><td>李斌</td></tr><tr><td>国信证券</td><td>彭星煜</td><td>开源证券</td><td>闫宁</td></tr><tr><td>恒泰证券</td><td>胡春燕、季元浩</td><td>建信保险</td><td>杨晨</td></tr><tr><td>中泰证券</td><td>闻学臣、蒋丹</td><td>海通证券</td><td>刘蓬勃</td></tr><tr><td>光大保德信资管</td><td>孙业栋</td><td>长江证券</td><td>冯源</td></tr></table> <p>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</p>	米仓资本	管晶鑫	东方证券资管	郑童仁	汇丰晋信基金	陈平、李迪心	华创证券	王云龙	上海保银私募	郭强	中信建投	刘岚	中信证券	郭羽	招商证券	肖嘉骏	正谊资管	吴树熙	南方基金	章晖	德邦基金	孙健	和信金创	黄庆铭	聚劲投资	张超	国寿安保基金	姜绍政、张帆	中金公司	周文菁	万和证券	赵维卿	善泽资产	胡圳	千合资本	王路跖	弘晖 HLC 基金	胥舒航	申万菱信基金	熊哲颖	东盈投资	吴浩基	杭州宽合	朱天逸	TIGER CAPITAL	梁铮	鹏华基金	高松	人保资产	彬彬	友邦人寿	孙豪、黄文婧	上海人寿保险	方军平	溪牛投资	王法	永赢基金	胡亚新	深圳新思哲	冀延松	民生证券	郭新宇	安华农业保险	李斌	国信证券	彭星煜	开源证券	闫宁	恒泰证券	胡春燕、季元浩	建信保险	杨晨	中泰证券	闻学臣、蒋丹	海通证券	刘蓬勃	光大保德信资管	孙业栋	长江证券	冯源
米仓资本	管晶鑫	东方证券资管	郑童仁																																																																														
汇丰晋信基金	陈平、李迪心	华创证券	王云龙																																																																														
上海保银私募	郭强	中信建投	刘岚																																																																														
中信证券	郭羽	招商证券	肖嘉骏																																																																														
正谊资管	吴树熙	南方基金	章晖																																																																														
德邦基金	孙健	和信金创	黄庆铭																																																																														
聚劲投资	张超	国寿安保基金	姜绍政、张帆																																																																														
中金公司	周文菁	万和证券	赵维卿																																																																														
善泽资产	胡圳	千合资本	王路跖																																																																														
弘晖 HLC 基金	胥舒航	申万菱信基金	熊哲颖																																																																														
东盈投资	吴浩基	杭州宽合	朱天逸																																																																														
TIGER CAPITAL	梁铮	鹏华基金	高松																																																																														
人保资产	彬彬	友邦人寿	孙豪、黄文婧																																																																														
上海人寿保险	方军平	溪牛投资	王法																																																																														
永赢基金	胡亚新	深圳新思哲	冀延松																																																																														
民生证券	郭新宇	安华农业保险	李斌																																																																														
国信证券	彭星煜	开源证券	闫宁																																																																														
恒泰证券	胡春燕、季元浩	建信保险	杨晨																																																																														
中泰证券	闻学臣、蒋丹	海通证券	刘蓬勃																																																																														
光大保德信资管	孙业栋	长江证券	冯源																																																																														
时间	2023 年 4 月 26 日-4 月 28 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

京北方是金融科技驱动的金融 IT 综合服务提供商，一直深耕以银行业为主的金融业，专注于两个主营业务：信息技术服务和业务流程外包。公司的核心客户包括六大国有银行和 12 家股份制商业银行。2023 年一季度，公司的核心客户收入贡献率超过 78%；银行业的收入贡献率超过 87%；金融机构的收入贡献率超过 94%。

1、业绩指标

今年一季度公司实现营业收入 10.00 亿元，同比增长 20.05%，实现净利润 0.61 亿元，同比增长 152.59%。公司盈利能力正加速恢复，过去完整 5 个会计年度收入的复合增长率达到 31.57%，净利润的复合增长率达到 37.26%，公司业务规模持续扩大，净利润复合增速超过收入的复合增速。

从业务板块看：（1）信息技术服务板块一季度实现营业收入 6.35 亿元，同比增长 23.16%，过去五个会计年度的收入复合增长率达到 47.62%。截止 2023 年一季度末，公司信息技术服务业务的已签约合同金额为 68.11 亿元，同比增长 48.91%。合同释放周期为 2-3 年，充足的在手订单为公司未来 2-3 年的持续稳定发展奠定了坚实的基础。（2）业务流程外包板块收入增速在今年一季度回到了正常区间，该板块一季度实现收入 3.65 亿元，同比增长 14.99%，过去五个会计年度的收入复合增长率达到 16.37%。该业务板块最大的特点是合同续签率非常高，95%以上的合同都能得到续签，且基本是按月付款或者按季付款，回款周期比较短，现金流非常稳定。

2、产品结构

从产品结构来看，今年一季度软件产品和解决方案的收入占比达到 21.23%，同比增长 44.24%。软件产品和解决方案在 2022 年实现收入 7.51 亿元，同比增长 52.57%，在过去五个会计年度的收入复合增长率达到 69.29%，已经成为公司业绩增长的新引擎。该产品线的构成情况：（1）通用类解决方案板块。具体包括企业信息管理、云测试管理平台等相关产品。该类型产品和解决方案收入约占此产品线的 32%。（2）金融行业应用解决方案。该类型产品和解决方案收入约占此产品线的 68%，其中比较有代表性的是核心系统、运营管理、监管报送、中间业务、同业业务、供应链金融、资产管理等都有相当规模的收入。

3、客户分布

一季度国有六大行的需求释放比较充分，收入增速达到了 18.47%，收入占比超过 60%；股份制商业银行的收入占比约 18%，收入增速达到 34.88%；中小银行的收入占比超过 8%，收入增速达到 24.05%；非银金融机构的收入则保持 25% 以上的增长。

4、费用控制

一季度公司的销售费用率和管理费用率继续呈现下降趋势，IT 人员规模也在同步稳健增长，且 IT 板块的收入增速仍然超过人员规模增速，公司人均效能持续提升。

5、金融 IT 行业发展趋势研判与公司发展规划

从整个行业的发展趋势研判来看，银行及金融行业数字化转型、金融信创仍是最核心的驱动因素。根据赛迪出具的研报，预计 2022 年到 2026 年，中国银行业 IT 投入规模的复合增速将达到 16%。

政策和技术层面也有诸多利好，如数字人民币、数据要素等相关政策出台，包括各个省地区的数字人民币试点行动方案、数据产业及落地实施方案的出台，

以及人工智能在技术层面的演进对银行业的数字化转型给予更多的支持，金融信创正从大行向股份制、中小银行加速推进中。

京北方在本轮 IT 投入的热潮中将积极把握机会，抢占更多的市场份额。目前公司正从传统的软件开发和测试服务的第一增长曲线，向 IT 产品和解决方案的第二增长曲线过渡，未来还会培养成熟的通用产品上云，布局第三增长曲线。

(1) 从实现路径来看，公司将坚持双轮驱动，一方面是信息技术服务和业务流程外包两个板块的双轮驱动，另一方面是 IT 产品和服务的双轮驱动，另外在方式上还会探索内生式增长和外延式扩张的双轮驱动。(2) 从产品策略来看，公司仍然会加大研发投入，尤其针对先进的通用技术，包括大数据、云计算、人工智能、区块链、隐私计算等。同时还会持续推出更多的产品和解决方案，包括对原有优秀产品和解决方案的迭代优化以及创新产品和解决方案的研发和落地。对于 IT 板块，公司已从过去单纯的 IT 服务过渡到现在的“产品+服务”模式，未来还会向“咨询+产品+服务”去布局过渡，形成行业引领作用。(3) 从客户端来看，公司会持续巩固并提高核心客户的市场份额，同时基于大行和股份制银行的服务经验和人才队伍积累，抽象提炼产品和解决方案，向中小银行进行大力突破，并且拓宽在非银行金融机构领域的业务范围。而在非金融领域，公司会重点把握政府和央企的数字化转型机会。

二、问答环节主要提问

1、公司一季度的利润实现了非常不错的同比增速，收入也实现了比较稳健的可持续的增长，今年延续了去年二季度以来利润率提升的趋势，公司如何展望全年利润率的提升和背后的驱动因素？从今年最新的情况来讲都有哪些新的变化？

回复：第一个向好的原因是公司中小银行的收入占比逐渐提升，中小银行的 ODC 远程开发管理能力相对偏弱，客观不利因素消失后，中小银行的业务基本恢复正常。在这种背景下，公司过去几年一直在努力实践的，从核心客户的服务经验中抽象提炼产品和解决方案并向中小银行、非银金融或非金融机构做降维输出的业务模式得到了兑现。

第二个是宏观经济向好。一季度 GDP 呈现 4.5% 的增长，进出口数据已经开始大幅度修复，整个金融业尤其是银行业和宏观经济关联度十分密切，随着宏观经济整体在逐渐复苏，整个银行业今年的经营情况要比去年好一些。银行自身的利润增速是其 IT 投入的重要考量因素，经营性费用等和利润都是高度关联。随着各种利好政策的出台和宏观经济向好，我们对今年行业整体中性偏乐观。同时公司人均能效在不断提升，过去 5 年公司销售费用率及管理费用率都呈现持续下降趋势，这些重要的元素都是保证我们毛利率、净利率，尤其是扣非净利率向好发展的前提。谢谢！

2、公司大行的合作需求呈现高度持续性，能否分享一下京北方目前和大行的合作模式，需求的可持续是什么样的趋势？

回复：我们和大行的合作基本上从切入国有六大行开始后，在业务上从 3 大维度开展合作：一是软件开发、解决方案开发，在大行都是以 IT 服务式的、数字化转型服务式模式。第二块是测试，第三块是基础设施运维服务。国有六大行在这三个维度中已经发包的标段，公司几乎全都在里面。服务单价在每次招投标的时候也会上涨。公司在大行客户服务人员以中高端人员为主，人均收入的贡献率和人均利润的贡献率、毛利率在同业公司中均有竞争优势。

从客户主体上说，六大行是公司的核心客户、基石客户，在与六大行母行合作基础上，公司还寻求更深层次、可持续性的合作，与大行的分行、子公司、金融科技子公司等展开合作。

公司与大行的合作方兴未艾，且份额在逐步提升中。受制于每个大行单一供应合作商的规模，公司在与大行的合作虽然上升空间相对受限，但大行的分行、大行的子公司包括金融科技子公司等仍有很大的增长空间。

3、公司今年第一季度的利润非常出色，具体原因是在哪些方面？

回复：一是外部不可抗力因素的消失，经济恢复到常态化，这是最根本的因素。

第二，公司收入增速稳定增长，核心的元素就是我们三类客户定位比较清晰，针对三类客户的服务从产品的体系到服务体系到客户洞见，准备充分，在增长、增速和利润之间找到了一个平衡点。京北方保证利润增速大于等于收入增速，这是我们管理的底线。第三是狠抓收款，做好现金流的控制。

4、公司如何实现对费用的成功管控？

回复：公司按年度做预算，预算分为两部分，一部分是占比较小的刚性预算，另一部分是占比较大的弹性预算。公司会在保证利润的前提下提前做好规划，通过精益管理实现项目实施时间和费用进度匹配。京北方内部已经实现了高度数字化管理，公司内部打造的数字化管理平台 EDM 已经迭代到了 3.0，成为公司管理的利器。通过自上而下的数字化管理，公司核心资源配置更加高效。核心资源配置秉持“打赢”的理念，打多大仗花多少钱，赚多少钱花多少钱，花多少钱意味着一定赚多少钱。只有一个例外，关键技术研发投入，除了这一点其它的问题基本上都是精益运营的管理运营。

5、银行业务转型方向有什么特点？银行信息孤岛问题如何解决？公司的产品和技术如何匹配银行转型的需求？

银行的转型最主要的特点是管理理念的转型。银行服务从原来简单的传统的柜台式服务，转成线上包括移动端的模式，其中从银行的管理理念到战略，从战略上升到组织架构，从组织架构到获客，从获客到产品、渠道全部要参与转型，实现智能化管理。一句话总结为银行业务转型是从业务的数字化、管理的数字化转型到业务的智能化、管理的智能化。数据孤岛方面，目前领先的某国有控股大型金融机构已经打通底层数据，为同业做了良好示范。该机构无论是在传统业务拓展上，还是银行业务拓展上，都取得了很好的增长。其它国有大型控股金融机构有望继续跟进。对于京北方来说，面向银行业未来的转型，公司产品体系、营销体系、交付体系、服务体系都要与客户需求匹配。公司的创新将着眼于银行创新业务，比如资产管理、托管、同业业务、金融市场。公司持续从大行孵化创新金融解决方案、金融产品向中小银行、非银金融机构、非金融机构降维输出，并在业绩上持续得到了兑现。

6、数字货币桥的建设会不会涉及到海外的业务？

回复：数字货币桥是数字货币发展的高级业态、形式，是全球跨境支付很重要的手段，京北方协助大行客户做系统的建设。未来数字货币桥的广泛推广使用，带来市场和业务空间也非常广阔，京北方战略卡位上很有优势。公司海外业务开展主要依靠“借船出海”的策略，我们的核心客户是中国金融机构，公司立足本土，中国金

融机构走到哪儿我们服务到哪儿。

7、请分享一下公司在中央政府包括央国企这一领域业务开拓的进展，公司如果规划央企和政府的业务开展？

回复：公司将这类客户统一定位为非金融机构。客户维度的第一曲线是银行业，第二曲线是非银行金融机构，第三曲线是央国企和中央政府加发达地区的政府。公司有客户准入制度，在开拓新客户前会对客户资信进行全方位评估，根据评估结果审慎介入。公司会重点关注央企等非金融机构数字化转型的业务机会，不排除通过并购重组、产品创新等方式开拓新的市场空间。

8、今年开年以来人均薪酬涨幅包括全年大概是什么样的情况？

回复：公司整体人均薪酬的涨幅内部要求要小于等于客户端人均收入涨幅，并在保证收入和利润正向增长的前提下动态调整，使得公司增速和利润率保持平衡。公司核心客户是国有大行，银行业 IT 的特点是高度非标，公司商业模式相比竞争对手更具优势，且已签约合同金额不断增加，公司对未来长期发展充满信心。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
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