

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：2023-005

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 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： 中泰证券 闻学臣 广发证券 李婉云 中泰证券 蒋丹 西南证券 罗紫莹 上银基金 林竹 诺安基金 吴博俊 宜信财富 程永宾 宁泉资产 钱敏伟 建信保险资管 杨晨 中邮人寿 张雪峰 凯丰投资 陈烽 人保资产 彬彬 正圆投资 张萍 源乘投资 胡亚男 富瑞金融 赵欣欣 富瑞金融 马牧野 友邦保险 富迪 中意资产 臧怡 和谐汇一资产管理 章溢漫 明达资产管理 李涛 中电科投资 丁一超 公司接待人员： 董事、副总经理兼董事会秘书刘颖女士 副总经理兼财务负责人马志刚先生
时间	2023年10月25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，两大主营业务分别是信息技术服务和业务流程外包。公司主要服务于银行业，核心客户包括6家国有大型商业银行和12家股份制银行。2023年前三季度，公司核心客户收入占比达到78%，银行业客户收入贡献为88%，金融机构客户的收入贡献接近95%。

1、最新经营成果

2023年前三季度，公司累计实现营业收入31.23亿元，同比增长15.36%；净利润2.49亿元，同比增长32.08%；扣非净利润2.34亿，同比增长36.4%。2018-2022年五年收入复合增速32%，利润复合增速37%。从Q3单季度情况来看，公司实现收入10.99亿元，同比增长12.37%；净利润0.99亿元，同比增速18.27%，扣非净利润0.95亿元，同比增长20.97%。单季度收入增速环比二季度略有下滑，主要原因有两点：1) 业务流程外包板块的呼叫业务条线收入增速处在恢复过程中，前三季度呼叫业务收入增速持平，四季度有望实现增长 2) 受客户收入确认时点影响，软件产品和解决方案收入增速在三季度有所放缓，部分收入需要到第四季度确认。

分业务板块看，信息技术服务和业务流程外包的收入占比分别为65.57%和34.43%。信息技术服务前三季度实现收入20.47亿元，同比增长20.46%，过去五年复合增速48%。截止三季末，已签约的合同金额80.27亿元，同比增长37.33%，订单释放周期2-3年，为公司未来的业务增长奠定了基础。业务流程外包板块前三季度实现收入10.75亿元，同比增长6.74%。该板块的合同续签率达到95%以上，且回款周期短，现金流稳健。从盈利性角度看，公司前三季度的毛利率有所提升，信息技术服务板块的毛利率提升了1.54个百分点，单Q3提升1.71%。而业务流程外包板块的毛利率仍在修复过程中，Q3单季毛利率同比提升0.34%。呼叫业务在收入放缓的情况下，成本端调整效果逐渐显现，对利润端的影响减小。软件产品和解决方案是目前公司重点发力的产品线，前三季度软件产品和解决方案实现收入6.81亿，同比增长25.82%，占公司收入比重达到22%。这条产品线按前三季度收入结构来看，通用类解决方案占比47%，金融行业解决方案占比53%。

公司持续投入研发，前三季度的研发投入为3亿元，同比增长21.54%。同时，京北方在产品和技术上也有所创新和拓展，例如在云测平台增加了NLP和AI智能识别技术，兼容国产主流的数据库、中间件、操作系统、芯片等信创产品。截止目前，公司已获得29项专利和198项软件著作权，以及11项国家级信创认证，这些为公司未来收入规模及毛利的增长奠定了坚实基础。

客户结构方面，前三季度，国有大型商业银行的收入占比接近60%，同比增速14.67%；股份制商业银行占比18.39%，同比增速22.34%；中小银行占比8.76%，同比增长27.55%；非银行金融机构占比5.24%，同比增长23.89%。公司在前三季度累计新增了31家法人级别的新客户，客户类型逐渐多元化。

2、未来发展整体规划

关于对未来行业的研判，根据赛迪的研究报告，2022-2026年中国银行IT投资规模年复合增速将达到16%，软件和服务的增速会超过硬件。京北方认为，行业的核心驱动因素依然是数字化转型和金融信创。政策和人工智能技术的应用将为行业带来新的增长机会。

京北方将继续坚持双轮驱动策略：一方面是信息技术服务，另一方面是业务流程外包。在发展策略上，公司业务将从传统的软件开发和测试服务向IT产品和解决方案转型。公司自创立以来仅依靠内生式增长，未来也会尝试探索外延式增

长的机会。在产品和服务方面，公司计划持续加大研发投入，一方面是通用先进技术，另一方面是有优势的产品解决方案。在客户结构方面，公司会进一步巩固和提升核心客户的市场份额，同时积极拓展中小银行和非银行金融机构客户。在非金融领域，公司也将抓住中央企业和政府数字化转型的机会。

二、问答环节主要提问

1、在宏观经济压力下，京北方保持增长的动力来源于哪些方面？

回复：京北方能在外部压力环境下保持增长，核心得益于其优质的客户基础，我们主要服务于金融机构，尤其是大型银行。受客户数字化转型及金融信创驱动，行业IT投入仍在持续增长，需求的确定性相对更有保障。另一方面，公司与客户签订的订单大多是框架协议，有2-3年的服务周期，保证了公司收入的稳健增长。从内部因素来看，公司内部管理手段不断优化，如自研EDM系统实现了对于项目的全生命周期管理，在各项数据指标监控、报表分析、风险预警等方面都发挥了重要的功能，大幅提升了管理效率。同时公司持续加大研发投入，带来了人效和毛利率的提升。最后，公司的企业文化保证了对业务的专注，赢得了良好的客户口碑。

2、银行业的信创节奏如何，对未来有什么展望？

回复：2027年之前，行业都会持续推进金融信创工作。过去几年大型银行在这方面投入较多，信创的节奏相对领先。今年来看，中小银行也在逐渐加强信创改造和实施。股份制银行进度介于中小银行和大型银行之间。银行客户招标过程中会重点考虑供应商在行业内的项目交付经验。目前京北方已获得信创证书500多项、国家级信创证书11项，同时我们过往在服务大型银行信创改造过程中积累了丰富的项目经验，这些都为公司未来拓展中小型银行的信创业务奠定了基础。

3、银行在金融信创方面有没有向核心系统深入的明显趋势？公司如何看待银行IT厂商参与集成类的项目？

回复：大行在信创方面已经有相对成熟的经验，大型银行的改造节奏是从外围系统到一般业务系统再到核心业务系统，股份制银行基本也是按照大行的节奏，而中小银行则可能直接从核心系统开始改造。京北方作为行业应用软件提供商，目前没有涉及硬件和系统集成类业务，未来我们也将继续聚焦主业，专注于软件及服务领域。

4、京北方公司今年研发和技术人员的增速是怎样的？明年京北方公司的人员规划是怎样的？

回复：截止到今年前三季度，京北方的研发和技术人员净增长约为1100人。在人效提升上，京北方也取得了显著的成果，营收的增速高于员工数量增速。未来京北方会继续加大研发投入，不仅仅是人数的增长，更会关注人效的提升和技术实力的加强。

5、AI是否已经帮助京北方实现了降本增效？

回复：京北方已经将 AI 技术应用于多个领域，包括低代码平台，云测试管理平台，智能合同审核，智能推荐系统等。目前我们正与国内主流的大模型厂商，如百度、智谱等探讨合作的可行性。作为IT服务营收占比66%的公司，公司一方面

在探索使用先进的AI技术实现内部管理和人效的提升，另外一方面也在尝试利用这些技术赋能我们的既有产品及解决方案，提升产品竞争力，以及进行应用场景创新，以期获得更多的收入和利润。

6、京北方公司的研发投入目前是布局在哪些方向？

回复：公司的研发投入主要集中在技术和产品及解决方案两个方面。技术通常包括可以在行业方案落地过程中应用到的技术，包括NLP、大数据、区块链和云计算等。产品和解决方案，如OCR识别、集中运营、云测试管理平台、监管报送、大资管、供应链金融等在行业内具有先进性的解决方案，其研发投入也有两个方向，一个是自身优势产品和解决方案的持续迭代，另一个是结合行业需求开发一些新产品及解决方案。从组织架构上看，京北方已建立京北方研究院，包含行业产品部、技术研发部和云测事业部。行业产品部负责行业产品和解决方案的抽象提炼和研发，技术研发部则负责通用技术的跟进研发。云测事业部主要负责云测产品的研发。从机制上，京北方每年会组织创新大赛，邀请公司各研发平台和技术团队参与。经过评审后，会对获奖产品进行项目立项和研发投入，公司也会定期评估项目的落地实施情况。

7、国家大数据局的新政策（数据要素入表）会给京北方带来哪些机会？

回复：客户很早就在为数据治理做准备，很多金融机构客户成立了专门的数据管理部门，这方面的基础工作会为未来的数据要素入表工作提供坚实基础。公司已经搭建了自己的数据产品线和相关的数据治理解决方案，在隐私计算方面也有一个专门的团队。新政策预计会给该行业供应商带来新的机会，我们也会努力把握。

8、未来行业竞争格局会不会有逐渐集中的趋势？

回复：公司观察到，虽然目前整个行业的竞争格局还相对分散，但已经展现出逐步集中的趋势。过去，行业内供应商分散程度较高，但近年头部的供应商份额也在持续提升和扩大，客户选择供应商的范围在缩窄，进入行业较早且积累案例较多的公司，特别是上市公司，未来在市场规模扩张上会有更多优势，我们认为未来行业的竞争格局会更趋于集中。

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