

# 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：2024-003

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： 湘财基金 蒋正山 玄元私募基金 贺佳瑶 中意资管 臧怡 上银基金 杨东朔 兴合基金 候吉冉 中泰证券 蒋丹 中信建投证券 张敏 海通国际 宋亮 国金证券 王倩雯 中泰证券 王雪晴  公司接待人员： 财务负责人马志刚先生 董事会秘书王潇先生 行业产品部总经理耿晓明先生
时间	2024年8月26日
地点	北京市
形式	口头
交流内容及具体问答记录	<h3>一、公司情况介绍</h3> <p>京北方作为国内领先的数字化转型综合服务提供商，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，2024年上半年来自银行业的收入占比达到86.20%。公司核心客户包括6家国有大型商业银行和12家全国性股份制商业银行，今年上半年核心客户收入贡献率75.10%。同时，公司持续向中小银行、非银金融机构、非金融机构客户（重点为央企国企）加速渗透，上半年取得了较大进展。</p> <h4>1、最新经营成果</h4> <p>2024年上半年，在金融信创及数字化转型的驱动下，公司坚定执行年初制定的经营计划，深化与现有客户的合作关系，巩固并扩大核心客户市场份额，同时挖掘增量业务与增量客户，抢占新的收入增长点。2024年上半年，公司实现营业收入22.44亿元，同比增长10.90%。</p> <p>分业务板块及产品线来看，上半年公司信息技术服务板块实现收入14.36亿</p>

元，同比增长9.50%；业务流程外包板块实现营业收入8.08亿元，同比增13.50%。其中，软件产品及解决方案产品线实现收入4.79亿元，同比增长11.63%；IT基础设施服务产品线实现收入1.09亿元，同比增长36.21%；客户服务及数字化营销产品线实现收入4.10亿元，同比增长36.37%。

公司持续加大对先进通用技术和行业应用产品及解决方案的研发投入。2024年上半年，公司研发投入2.08亿元，占总收入的比重为9.28%。在新一轮AI浪潮来临之际，公司迅速投入大模型算法服务平台的研发并取得了阶段性的研发成果。目前“京北方检索增强型文本生成大模型算法”已经顺利通过国家备案。截至今年上半年，公司拥有专利32项、软件著作权233项、完成国家级信创认证16项。

客户结构方面，针对核心客户国有大型商业银行和全国性股份制商业银行，公司通过深挖业务需求，扩展合作领域，上半年实现收入16.85亿元，占公司总收入的75.10%。同时，随着软件产品及解决方案交付能力提升，公司持续突破中小银行、非银金融机构、非金融机构（重点为央国企）等客户。2024年上半年，公司来自中小银行收入2.10亿元，同比增长19.24%，占公司总收入9.35%；来自非银行金融机构收入1.68亿元，同比增长24.84%，占公司总收入7.47%；来自非金融机构收入1.42亿元，同比增长34.26%，占公司总收入6.33%。中小银行、非银金融机构及非金融机构客户收入增速显著快于公司整体增速，占比较上年度均有所提升，客户战略逐步验证。

## 2、未来发展整体规划

在《金融科技发展规划（2022—2025年）》和《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》等政策指导下，以银行业为代表的金融机构逐步加快了数字化转型的进程。以大模型为代表的人工智能应用探索成为业界关注的热点，金融机构的数字化发展段迈向数智化新阶段。根据外部研究机构报告，未来三到五年，在加快数字化转型与自主创新以及AIGC（生成式人工智能）的推动下，中国银行业IT解决方案将步入智能化升级的新时期。公司将坚定的从传统的IT服务型公司向产品和解决方案型公司转型，全面进军中小银行和非银金融机构等领域，从产品和客户两方面着手，持续突破，积极部署新的增长曲线。

## 二、问答环节主要提问

**1、公司上半年AI以及数据要素产品的具体落地情况？这一块增量空间怎么看？**

**回复：**AI和数据要素是目前行业的两个热点方向，也是公司在重点发力的方向。在AI方面，公司发布了NLP及大模型算法服务平台，支持大模型统一接入和定制化服务构建。该平台提供信息抽取、知识库问答、数据分析、文本生成四大应用服务能力。目前，公司已形成落地应用包括企业知识助手、智能资管业务助手、智能测试助手，并与客户持续开展合作探索金融业务端的AI应用场景。

“京北方检索增强型文本生成大模型算法”也已经顺利通过国家备案。在数据要素方面，公司以客户痛点为导向，发力数据资产治理和数据要素应用。例如，公司推出的客户信息治理平台，通过智能化和自动化技术赋能数据资产治理，解决金融机构在客户信息管理面临的合规性、数据安全和操作效率问题。同时，公司升级了原有的档案系统及影像平台这一优势产品，集成了OCR自动识别分类、AI数据检索以及元数据管理等多元功能，全方位服务客户数据资产治理需求。同时，公司推出了数据指标管理平台，定位于“研、管、用”一站式指标生命周期管理平台。在数据类系统开发及数据治理、数据分析等业务领域，

	<p>均有客户落地案例。AI和数据要素应用具有极大的发展潜力，以银行业为代表的金融机构也在积极加大相关领域的投入，对公司而言，带来的实际增量空间还要结合客户自身的预算情况。</p> <p><b>2、公司股权激励费用情况？</b>  <b>回复：</b>上半年公司股份支付费用接近800万，详细金额可以参见公司半年度报告。</p> <p><b>3、目前来看银行IT需求是否平稳，目前银行IT主要在哪些产品线重点发力？</b>  <b>回复：</b>虽然绝对增速相较于前几年有所放缓，但考虑到银行几乎所有业务都有赖于IT系统支撑，银行IT需求具有一定的刚性特征，目前看整体需求平稳。现阶段银行IT重点发力的领域还是在信创，包括核心系统的分布式改造。其他发力的方向还包括渠道端的获客、监管报送、支付清算等。上半年，在行业应用领域，公司围绕上述方向进行了重点布局。在渠道类产品线，公司聚焦线上Web渠道、移动渠道和一体化运营的研发工作，已经形成在“全渠道前端框架”、“渠道中台能力”、“移动金融生态”以及“数字化运营”等多方面的能力，满足全套的在线运营交互，帮助客户实现轻松运营，助力客户线上数字化经营体系的建设。监管报送方面，公司重点推出了“一表通”解决方案。该解决方案通过对监管数据集成到加工的全过程管理，实现了对监管报送数据加工和报文生成过程的全流程监控，确保了监管数据的完整性和准确性，大幅提高了数据报送的效率和质量。公司参与的某股份制银行客户“一表通”监管报送提升工程已顺利投产。支付清算方面，公司为数字人民币打造了一套覆盖全面运营体系的解决方案，能够助力非指定运营机构快速接入数字人民币生态，公司深度参与了多家国有大行数币货币桥、智能合约等关键系统建设。另外，针对五篇大文章中的“普惠金融”，公司将前沿科技与普惠金融业务场景深度耦合推出以“数字化流程为主+人工为辅”的普惠信贷工厂2.0模式，深刻洞察客户需求、体系化打造金融产品、革新数字服务模式，助力银行等金融机构拥抱新兴技术，全面提升信贷风险管理水平，目前得到了很多客户的关注，也表达了希望跟公司共研的意向。</p> <p><b>4、上半年公司业务流程外包板块增速恢复较好，是什么原因导致的？</b>  <b>回复：</b>公司业务流程外包板块营收增速恢复较好，主要得益于客户服务与数字化营销产品线上半年增速较快。主要有两个方面原因，一是我们在客服条线开拓了非银行金融机构、非金融机构等领域的新客户，二是去年下半年的新签订单在度过项目组建设期之后开始逐步释放收入。</p> <p><b>5、未来几年公司软件产品及解决方案的占比趋势预判？</b>  <b>回复：</b>软件产品及解决方案是公司部署的第二增长曲线，也是我们目前在重点发力的产品线。公司在服务国有大型商业银行和股份制商业银行客户过程中透过多个应用场景抽象、提炼产品和解决方案，并向中小银行输出。因而软件产品及解决方案产品线的突破伴随着公司向中小银行等新客群的持续拓展。我们预计未来该产品线将持续目前的增长趋势，具体占比还要看公司整体经营特别是基本盘业务的发展情况。</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</p>	<p>无</p>

使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	
----------------------------	--