

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：2024-004

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： 国金证券 赵彤 中信建投证券 张敏 海通证券 宋秋宏 深圳望正资管 马力 中泰证券 闻学臣 中泰证券 蒋丹 安徽金广投资 邱钡钡 禾永投资 马正南 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10月29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 <p>京北方作为国内领先的数字化转型综合服务提供商，长期专注于信息技术服务与业务流程外包两大业务领域。自创立以来，公司持续深耕金融科技行业，经过多年发展，积累了一批以银行业为主，同时涵盖保险、证券、信托、基金、资产管理公司等金融机构的客户。公司在巩固6家国有大型商业银行和12家全国性股份制商业银行核心客群的基础上，积极打造第二增长曲线，加速向中小银行、非银金融机构、非金融机构客户（重点为央国企）渗透，今年前三季度取得了较大进展。</p> 1、最新经营成果 <p>2024年前三季度，公司牢牢把握金融信创及数字化转型发展机遇，坚定执行年初既定经营计划，深化现有客户合作关系，进一步巩固核心客户市场份额，同时，挖掘潜在客户并拓展增量业务。2024年前三季度，公司累计实现营业收入34.36亿元，在行业持续承压的背景下，依旧实现了双位数增长。单第三季度，公司实现营业收入11.92亿元，同比增长8.47%；净利润1.06亿元，同比增长7.15%；</p>

扣非净利润1.03亿元，同比增长8.51%，利润端增速止跌，且是公司首次实现单季度净利润破亿。

公司持续推进软件产品及解决方案的提炼，不断丰富并优化产品矩阵，加速渗透中小银行、非银金融机构、非金融机构等长尾客户。2024年前三季度，公司软件产品及解决方案营收同比增长11.35%，第二增长曲线稳步推进。中小银行营收同比增长19.03%，非银金融机构营收同比增长21.73%，非金融机构营收同比增长32.57%，以上三类客群收入增速均显著高于公司整体收入增速。从客户数量来看，2024年第三季度，公司新增法人客户15家，其中中小银行5家、非银金融机构7家，非金融机构3家。

公司密切跟踪前沿技术发展趋势，努力保持技术前瞻性，持续加大研发投入，不断提升公司核心竞争力。截至2024年前三季度，公司拥有专利31项，软件著作权250项，同时完成国家级信创认证17项。

2、未来整体发展规划

作为国内领先的数字化转型综合服务提供商，公司将继续加大在大数据、人工智能、区块链等领域的研究和投入，努力保持技术前瞻性。公司将紧抓金融信创及数字化转型发展机遇，持续优化并迭代软件产品及解决方案，巩固现有国有大行及股份制银行核心客户合作基础，大力拓展中小银行、非银金融机构、非金融机构等新兴客户，逐渐夯实第二增长曲线。同时，公司将进一步强化精益运营能力，提升整体运营效率，不断改善盈利能力。

二、问答环节主要提问

1、公司在数字货币、跨境支付等业务方面有何进展？

回复：公司多年前已开始协助部分客户接入 SWIFT 系统、CIPS 系统（人民币跨境支付系统），并参与了数币货币桥项目，拥有丰富的案例以及相关技术、人才储备。当前，公司正密切配合客户开展相关技术研发以及场景推广、场景落地工作。公司作为多家银行的重要开发合作伙伴，未来将紧抓政策机遇，依托先进技术和成熟产品，加速业务拓展及落地，进一步提升发展质量。

2、随着银行信创节奏的持续推进，明年上半年公司相关业务是否会有进一步增长？

回复：当前各银行间信创节奏存在较大差别。国有大型银行作为金融信创的排头兵，信创的整体完成度处于领先地位，个别大行已经基本完成信创一期工作，并逐渐开展二期迭代优化工作，信创重点由“能用”逐渐转向“好用”，并在试点完成后展开全面推广。股份制商业银行，特别是中小银行的信创处于追赶阶段，在各业务环节均有信创需求存在。公司积极配合客户开展信创优化及试点项目工作，持续优化并提升产品力，依托丰富的国有大型银行服务经验逐步开拓中小银行等新兴客户，促进相关业务发展。

3、公司三季度收入利润增长原因是什么？有无全年业绩指引？

回复：一方面，公司核心客户需求稳定性较高，公司收入端表现稳健；另一方面，公司通过数字化工具加强项目管理，提升人员利用率，实现了较好的成本管控。同时，公司持续强化应收账款管理，合理控制期间费用水平。三季度公司整体盈利能力环比有了较为明显修复。

公司将持续关注业务发展趋势，并结合宏观环境及市场行情，适时调整经营策略，努力完成全年业绩目标。

4、公司软件产品及解决方案增长有哪些驱动因素？

回复：软件产品及解决方案作为公司第二增长曲线发力点，是公司近几年重点发力项目。近一年公司主要围绕管理类、平台工具类等核心拳头产品持续

	<p>拓展相关客户，实现项目陆续落地。一方面，客户信创需求的增加带动公司业务发展；另一方面，公司适配鸿蒙系统的移动开发平台搭建完成并开启市场推广，带来一定的业绩增量。此外，公司盘庚测试平台相关订单陆续交付并获得客户认可，在三季度带动业务进一步增长。</p> <p>5、公司中小银行、非银金融机构业务增长因素有哪些？</p> <p>回复：在信息技术服务领域，一方面随着客户信创需求的逐步释放，带动公司相关业务持续增长；另一方面，公司按照大型国有银行子公司、理财子公司、资产管理子公司的拓展逻辑逐步实现客户渗透，带动公司业务增长。在业务流程外包领域，公司重点发力呼叫业务，包括呼入和呼出条线。去年新签订单在项目组建期之后，今年开始逐步形成收入。</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>