

# 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	<b>一、公司情况介绍</b> <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> <b>1、最新经营成果</b> <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><b>5、公司中小银行、非银金融机构业务增长因素有哪些？</b></p> <p><b>回复：</b>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>