

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：2025-008

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研		☐ 分析师会议	
	☐ 媒体采访		☒ 业绩说明会	
	☐ 新闻发布会		☐ 路演活动	
	☐ 现场参观			
	☐ 其他			
活动参与人员	被接待人员：			
	安华农保	李斌	壁虎投资	张小东
	博润银泰	尚方建	财通证券	郑元昊
	财通证券	李宇轩	长安基金	徐小勇
	长城财保	胡纪元	长江养老	翟金林
	德邦证券	王思	东方财富证券	王舫朝
	东方睿石	唐谷军	东方证券	浦俊懿
	东方证券	秦绪文	度势投资	顾宝成
	方正富邦基金	刘蒙	风炎投资	徐余颀
	沅杨资管	吴亮	富瑞金融集团	马牧野
	高竹私募基金	李心宇	光大证券	白玥
	光大证券	施鑫展	广发证券	李婉云
	国海证券	张婉姝	国金证券	孟灿
	国金证券	王倩雯	国联基金	王可汗
	国联基金	柯海东	国融基金	彭双宇
	国寿安保基金	韩涵	国泰海通证券	张盛海
	国泰海通证券	杨蒙	国元证券	耿军军
	国源信达资管	李博伦	果行育德管理咨询	宋海亮
	禾升投资	章孝林	合道资管	严思宏
	合方创新私募基金	任熠	红华资管	吴雁宇
	鸿风资管	黄易	鸿运私募基金	舒殷
	华安基金	刘伟	华安证券	来祚豪
	华福证券	魏征宇	华福证券	袁家亮
	华润元大基金	陈方园	华西基金	李本刚
	华西证券	李羽彤	华西证券	李静远
	华曦资本	潘振华	华鑫国际信托	王彩江
	汇华理财	张曦光	极灏私募基金	王照峰
	健顺投资	邵伟	金元顺安基金	侯斌
	君阳私募基金	张春龙	开源证券	刘逍遥
	宽行私募基金	邱权尧	茂源财富管理	钟华

	民生证券 盘京投资 鹏扬基金 朴信投资 瀑布资管 瑞华投资 尚诚资管 盛曦投资 拾年投资 世诚投资 同泰基金 途灵资管 禧悦私募基金 新华资管 玄卜投资 银河基金 甬兴证券 圆石投资 云门投资 泽铭投资 浙商证券 正圆私募基金 中电科投资 中航证券 中泰证券 中天汇富基金 中信期货 中邮资管 光大证券 丁辰晖 孟晓 黄旭 朱冰兵 杨森 章礼英 黄向前 许杰 章剑 章伟 瞿宇 赵梓峰 王秀平 张喜贺 夏一 田萌 黄伯乐 杨中一 俞忠华 单河 叶光亮 刘帅 李一锦 卢正羽 闻学臣 古道和 魏巍 朱战宇 施鑫展 明河投资 磐厚动量资管 平安证券 浦银理财 前海旭鑫资管 瑞银资管 申银万国证券 盛宇股权投资 世诚投资 天玑投资 彤源投资 万家基金 新传奇私募基金 信达证券 益和源资管 永赢基金 原泽私募基金 粤佛私募基金 匀升投资 浙商基金 正圆私募基金 智合远见私募基金 中国人寿资管 中睿合银投资 中泰证券 中信建投证券 中信证券 光大证券 姜宇帆 胡建芳 李峰 赵经通 李凌飞 丁宁 罗宇琦 胡继中 邹文俊 曹国军 张乐 张希晨 黄成略 傅晓焱 魏炜 陈莹星 姚姗 曹志平 饶欣莹 马文青 徐彪 黄勇 王卫华 郑淼 蒋丹 张敏 王盛乾 李爱娅
	公司接待人员： 董事会秘书王潇先生 公司业务专家耿晓明先生 公司业务专家刘艺女士 证券事务部总经理胡小青女士
时间	2025 年 8 月 18 日-2025 年 8 月 19 日
地点	北京市
形式	线上会议、线下会议

交流内容及具体问答记录	一、公司情况介绍 公司作为国内领先的数智技术和金融科技服务商，基于人工智能、大数据、云计算、区块链、隐私计算及数字孪生等新一代信息技术，深度融合长期的行业知识积淀，构建了涵盖人工智能及大数据创新产品、金融科技解决方案、业务数字化运营的完整业务体系。2025年上半年，公司持续巩固核心客户市场优势地位，同时前瞻性布局并落地人工智能与大数据等创新技术产品，积极挖潜存量客户、开拓新兴客户，在产品和客户维度均取得突破性业务进展。 1、最新经营成果 2025年上半年，公司以软件及IT解决方案业务线为发展基石，重点布局人工智能、大数据等创新产品领域，保持稳健经营态势。报告期内，公司实现营业收入23.61亿元，同比增长5.22%；归属上市公司股东净利润1.19亿元。 按业务板块及产品线划分，公司软件及IT解决方案板块实现收入15.69亿元，占比66.47%，其中金融科技解决方案产品线收入7.09亿元，增速15.94%；人工智能及大数据创新产品线收入0.64亿元，增速73.48%。业务数字化运营板块实现收入7.92亿元，其中智慧客服及消费金融精准营销产品线收入4.62亿元，增速18.46%。 按客户类型划分，公司金融业客户贡献收入21.86亿元，占比92.59%。公司在巩固核心客群的基础上，持续向中小银行、非银金融机构、非金融机构等长尾客户渗透并取得显著成果。今年上半年，人民银行及政策性银行客户贡献收入0.56亿元，增速42.20%；非银金融机构客户贡献收入2.10亿元，增速25.58%；非金融业客户贡献收入1.75亿元，增速23.02%；中小银行客户贡献收入2.30亿元，增速9.40%。报告期内，公司新增法人客户22家，其中中小银行客户5家，非银金融机构客户9家，非金融机构客户8家。 2、未来整体发展规划 公司深刻认识到AI技术在金融业务转型、金融机构拓客、金融产品营销、金融服务效率提升、用户体验优化以及风控能力提升等方面的巨大潜力，未来将在技术研发、产品创新和业务场景落地等方面全面布局AI技术。公司也将继续加大在区块链、隐私计算等领域的研究和投入，不断提升产品与服务的先进性和竞争力，依托深厚的技术积累、丰富的交付经验以及数字货币建设的全栈服务能力，积极探讨相关业务领域的潜在业务机会，与生态合作伙伴共同推动业务在更多领域的应用和创新。同时，联合战略合作伙伴国富量子，以香港为跳板推进出海业务拓展，探索东南亚、中亚等一带一路国家及地区的商机。 二、问答环节主要提问 1、公司在 AI 方面的布局与未来规划是什么？ 回复：今年上半年，公司在银行业务场景落地多个创新案例。受益于客户数字化、智能化转型需求的持续释放，公司AI业务快速发展，相关业务收入显著增长。未来公司将继续深化AI布局，重点推进技术研发、产品创新和业务场景落地。依托AI底座平台，在运营、风控、投顾、前中后台及IT运维、测试开发等场景全方位赋能以银行业为主的各类金融机构。 2、公司与客户在 AI 产品合作过程中，形成了哪些商业模式？ 回复：当前，新型商业模式的探索更多集中于前台场景，比如按照AI应用的效果付费。鉴于涉及业务敏感领域，银行客户目前秉持审慎但是开放的态度。待效果达成客户预期且合规风险评估通过后，预计双方将对商业模式的切换升级进行更加深入的探讨。
--------------------	---

	从过往实践来看，客户业务部门对以效果为核心的服务计费模式（如按流量、数量、工作量或成果计量收费）接受度比较高。随着AI技术能力在前台及中台场景的逐步强化，尤其是在智能体方向的建设深化，相关商业模式的可行性正得到持续推进研究，业务端的授权流程亦在同步推进中。 3、公司在 AI 领域订单情况如何？客户相关投入有何变化？ 回复：自去年以来，以银行为主的金融机构客户已逐步开展AI应用探索，今年上半年，随着推理模型的持续落地，AI应用场景实现快速拓展，当前已有部分客户通过调整组织架构的方式以适配AI技术应用。在业务转型压力与人员管理挑战的影响下，客户对AI技术的需求持续攀升，从而带动了公司相关业务订单持续增长。 举例来说，公司在信贷领域与客户合作引入大模型及智能体技术，有效提升了客户的风险防控能力、人员使用效率与业务受理能力。2025 年上半年，公司凭借在供应链金融领域应用大模型相关技术的实践成果斩获亚洲银行家供应链金融奖项。并且成功中标某国有大行人工智能专家项目，聚焦 AI 风险管理场景与 AI 大模型基础技术平台。 4、公司与国富量子的合作进展如何？ 回复：目前双方依照此前签署的战略合作协议及备忘录有序推进各项工作，合作内容从三个层面逐步落地实施。作为金融科技领域的专业服务商，公司主要承担软件系统建设与平台服务支持职责，已经与国富量子开展多轮对接沟通，完成了对其现有系统能力的全面评估，并同步规划未来系统建设方案，相关交付实施的前期筹备工作已启动。未来，公司将与国富量子持续推动合作深度落地，建立跨行业、跨地域的数字资产生态合作圈。
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