

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：2023-001

| | |
|-----------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" 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 checked="" 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： 中邮人寿 朱战宇 嘉实基金 谢泽林 中泰证券 蒋丹 王雪晴 华金证券 关健鑫 中欧基金 刘金辉 华宝基金 卢毅 中金资管 艾柯达 恒越基金 王晓明 中金资管 周文菁 国泰基金 林小聪 招商基金 徐生 国寿养老 李旻 源乘投资 高飏 东方基金 张博 蒋英杰 友邦保险 富迪 博时基金 许振辉 永赢基金 胡亚新 阳光资产 祁媛媛 兴合基金 候吉冉 广发基金 冯骋 陈少平 鑫焱创投 陈洪 平安养老 邵进明 泰达宏利 王鹏 诚旻投资 张萌 泰达宏利 张勋 国泰基金 胡松 韩知昂 申万菱信 梁国柱 中金资管 艾柯达 睿远基金 钟明 华安基金 张杰伟 诺安基金 孔宪政 公司接待人员： 董事长兼总经理费振勇先生 董事、副总经理兼董事会秘书刘颖女士 副总经理兼财务总监徐静波先生 |
| 时间 | 2023年4月11日-4月14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，一直深耕以银行业为主的金融业，专注于两个主营业务：信息技术服务和业务流程外包。公司的核心客户包括六大国有银行和 12 家股份制商业银行。2022 年，公司的核心客户收入贡献率超过 77%；银行业的收入贡献率超过 86%；金融机构的收入贡献率超过 93%；信息技术服务板块的收入占比超过 63%。

1、业绩指标

2022 年全年公司实现营业收入 36.73 亿元，同比增长 20.27%，实现净利润 2.77 亿元，同比增长 20.16%。2018 年到 2022 年，公司连续五年的收入复合增长率达到 31.57%，净利润的复合增长率达到 37.26%，公司的净利润复合增速超过了收入的复合增速。

分季度来看：公司的盈利能力从二季度开始处于加速修复的态势，四季度实现净利润 8,869.05 万元，同比增长 101.18%。

从业务板块看：（1）信息技术服务板块已经成为公司业绩增长的主要动力。2022 年该板块实现收入 23.21 亿元，同比增长 27.14%，过去五年的收入复合增长率达到 47.62%。截止 2022 年 12 月 31 日，公司信息技术服务业务的已签约合同金额为 61.98 亿元，同比增长 37.06%。充足的在手订单为公司未来两到三年的持续稳定发展奠定了坚实的基础。（2）业务流程外包板块处于持续稳健发展状态。该业务在去年四季度受到疫情影响较大的情况下，全年依然实现了 13.52 亿元的收入，同比增长 10.05%，过去五年的收入复合增长率达 16.37%。该业务板块最大的特点是合同续签率非常高，95% 的合同都能得到续签，且基本都是按月付款，还有一部分是按季付款，回款周期比较短，现金流非常稳定。

从净现金流看：2022 年全年经营性活动现金流实现净流入，金额达到 1.35 亿元，实现了颠覆性逆转。

2、产品结构

信息技术服务业务板块：共有三条产品线，即软件及数字化转型服务、软件产品和解决方案、IT 基础设施服务。其中，收入占比最高的是软件及数字化转型服务，占比是 38.3%，2022 年收入同比增长 16%。收入增速最高的是软件产品和解决方案，全年实现营业收入 7.51 亿元，同比增长 52.57%。

业务流程外包业务板块：共有两条产品线，一个是数据处理和业务处理，一个是客户服务及数字化营销。其中，收入增速较快的是客户服务及数字化营销，其在四季度受疫情影响较大的情况下，仍然实现了 6.43 亿元的营收，同比增长 23.53%。

在以上产品线中，软件产品及解决方案在过去五年的收入复合增长率达到 69.29%，且在 2022 年年末，该业务收入占公司总收入的比重达到 20.45%，已成为公司的第二增长曲线，是带动公司业绩高增的强有力发动机。该业务产品线的构成情况：（1）通用类解决方案板块。具体包括企业信息管理、云测试管理平台等相关产品。该板块收入占产品线的比重为 32.12%。（2）金融行业应用解决方案。该板块收入占产品线的比重为 67.88%，其中比较有代表性的核心系统相关收入占到产品线的将近 10%，其他运营管理、监管报送、中间业务、同业业务、供应链金融、资产管理等都有相当规模的收入。

3、研发投入

2022 年公司全年的研发费用是 3.46 亿元，同比增长 23.31%，过去五年的研发费用复合增长率接近 45%。高额的研发投入助力企业不断提升创新能力。截止

到 2023 年 3 月 31 日，公司拥有专利 28 项，软件著作权 189 项。同时公司自有的优势产品和解决方案已全线做了信创适配，获得信创适配认证证书 353 项。

关于代表性产品的研发进度情况：（1）云测试管理平台实现 3.0 版本的迭代优化，完成了自动化测试和性能测试，已在 30 多个客户的项目中落地实施。

（2）数字人民币目前已经形成数字人民币统一接入系统、数字人民币智慧运营平台和数字人民币收单系统三个相对成熟的解决方案，并且参与了多家国有大行的数字人民币生态系统、智能合约平台、货币桥等系统的建设，正在与客户探索更为广阔的场景侧应用。（3）资产管理系统已经在国有大行的理财子公司、基金公司等多个落地案例。

4、客户分布

2022 年国有六大行的收入占比达到 59.20%，同比增速为 11.38%；股份制银行的收入占比接近 18%，同比增速 40.73%；中小银行的收入占比超过 8%，同比增速 34%；非银行金融机构和非金融机构的收入占比均接近 7%，收入增速均超 40%。从结果来看，公司过去几年一直在努力实践的，从核心客户的服务经验中抽象提炼产品和解决方案并向中小银行、非银金融或非金融机构做降维输出的业务模式持续得到了兑现。

5、销售和管理费用

2022 年公司的销售费用率和管理费用率分别为 3.45% 和 1.87%，从过去五年来看，两个费用率均呈现持续下降的态势。截止 2022 年 12 月 31 日，公司信息技术服务板块（IT）员工人数是 10,041 人，比年初的 8,472 人增长了 18.52%。该增速远低于 IT 板块的收入增速，从侧面印证了人均效能持续提升。

6、金融 IT 行业发展趋势研判与公司发展规划

根据赛迪出具的研报，预计 2022 年到 2026 年，中国银行业 IT 投入规模的复合增速将达到 16%。从投入分布来看，硬件加运营大概占 50%，软件加服务大概占另外的 50%，而未来的发展态势是软件加服务的占比还会持续提升。金融 IT 或银行 IT 的行业发展核心驱动要素有两个：一个是数字化转型，一个是金融信创。同时数据要素等政策红利的不断出台以及人工智能技术的不断演进都成为数字化转型的不竭动力。

金融信创目前正从大行到股份制再到中小银行渐次推广和布局。目前公司的总体发展战略是从传统的软件开发和测试服务的第一增长曲线向 IT 产品和解决方案的第二增长曲线过渡，未来还会培养成熟的通用产品上云，布局第三增长曲线。（1）从实现路径来看，公司将坚持双轮驱动，一方面是信息技术服务和业务流程外包两个板块的双轮驱动，另一方面是 IT 产品和服务的双轮驱动，另外在方式上还会探索原有的内生式增长和外延式扩张的双轮驱动。（2）从产品策略来看，公司仍然会加大研发投入，尤其针对先进的通用技术，包括大数据、云计算、人工智能、区块链、隐私计算等。同时还会持续推出更多的产品和解决方案，包括对原有优秀产品和解决方案的迭代优化、成熟的产品上云等。对于 IT 产品和服务板块，公司已从过去的单纯 IT 服务过渡到现在的“产品+服务”模式，未来还会向“咨询+产品+服务”去布局过渡，形成行业的引领作用。（3）从客户端来看，公司会持续巩固并提高核心客户的市场份额，同时基于大行和股份制的服务经验和人才队伍积累，抽象提炼产品和解决方案，向中小银行进行大力突破，并且拓宽在非银行金融机构领域的业务范围。而在非金融领域，公司会重点把握政府和央企的数字化转型机会。

二、问答环节主要提问

1、以 ChatGPT 为代表的新一轮 AI 技术引发热潮，国内大厂纷纷接入大模型体系以重塑各个行业。对于京北方而言，这一轮人工智能技术革命会带来什么机遇或挑战，以及体现在哪些方面？

回复：以 ChatGPT4.0 为代表的最新人工智能应用给全球带来了非常大的影响，此前京北方已经在自然语言处理上关注已久。从意义上讲，ChatGPT4.0 的推出为京北方多年投入人工智能技术增强了信心，佐证了公司技术投入和技术路线的正确性。未来京北方会继续重视人工智能赛道布局，比如在 RPA、自然语言识别应用的合同审核、招标信息收集等公司内外应用系统上更多采用 AI 技术。

这轮 AI 技术革命对公司是机遇与挑战并存。首先是为公司带来了很大机遇。比如，基于自然语言识别和处理的 AI 技术可以对一些标准化和通用的软件开发与软件测试业务进行改善。在客服体系中，如果将 AI 技术接入使用可以使公司在业务处理中降低时间成本，提升客户体验，保持竞争优势。其次关于挑战问题，目前对于大模型处理的人工智能技术，无论是国际上的 OpenAI 技术还是国内的文心一言等，官方都还没有一个审核通路允许正式接入。如果将来接入使用，可能会对一些行业和机构产生颠覆性影响。京北方以软件业务起家，未来将会立足于软件领域关键技术，包括人工智能、区块链、大数据、云计算等算力算法。公司会对隐私计算继续进行长期投入，保证未来在技术赛道的竞争中占据有利地位。科技发展日新月异，整体上会对有志于科技赛道长跑的选手们赋予更多信心，对真正有理想从事 ICT 技术领域的公司是机遇大于挑战。

2、公司与百度的文心一言已经开始合作，请问具体进展如何？未来可能会在哪些场景里率先落地？

回复：公司无论从高层、中层还是操作层面与文心一言对接很久了，目前正在探索实质性合作的阶段。同时公司还在与另外两家公司申请接入，目前在紧锣密鼓的沟通过程中。

关于落地场景，最大的应用场景是数字化营销领域，特别是对最直接、最典型的自然语言的应用。该应用场景对于客服业务（呼入业务）和催收业务（呼出业务）的未来效率提升和客户体验改善都有很大帮助，但前提是公司必须有好的 AI 能力和云计算业务以及允许大模型接入的能力。第二个应用场景是针对公司内部研发的程序员，在组件技术优化方面，可以使持续开发的成本大幅下降。

3、当前国家围绕数据要素的政策较多，国家数据局也已经成立。金融行业一方面作为数据要素的核心提供方掌握了大量的数据资源，另一方面也是核心需求方需要更多数据去赋能业务。如果后续更多数据要素政策陆续出台，那么数据要素红利的释放会给公司带来哪些机遇？公司目前已经做了哪些工作？

回复：首先，数据要素对公司是很大机遇。随着数字中国的推进，大数据时代、云时代、移动时代的到来，国家专门成立了国家数据局，从国家层面实现了“政府有抓手，行动有机遇，国家有规划，行业有开展”。希望在这轮数字中国的浪潮中，京北方可以占有一席之地。

其次，过去以银行为主的金融机构在整合社会数据资产和数据要素时受限于行业和地域门槛，普遍处于信息隔离的状态。随着政策大力推动，且金融作为最容易实现数据资产变现的行业，海量的数据应用和使用会逐渐打破过去的局面，使得整个数据资产管理、数据资产治理、数据资产应用围绕新兴数据治理的应用和开发实现

大规模涌现。最直接的反映是软件产品和解决方案的机会方兴未艾。公司多年来在数据条线储备了软件产品和解决方案，过去五年软件产品和解决方案产品线的收入复合增长率接近 70%。此外，随着银行业对整个数据资产的广泛使用，从方法论到效果上都树立起标杆。未来可以将银行业调用全行业数据资产的方法论推广到其他金融业，再向金融业以外的其他行业适度输出，有望派生出新的商业机会和商业模式。

第三，整个数据资产在数据治理、数据安全国家驱动管理下，随着数据资产在全行业盘活，完整的数字生态、数字政府、数字安全、数据资产流动、数据要素社会建设愈加成熟，会催生更多新的商业机会。

4、问：今年银行业在信创方面的推进怎么样，全年信创的增长态势如何？

回复：国有大行、股份制商业银行、中小银行、其他金融机构的信创改造已在正常推进中，将会由大行渐次递延到中小行，由办公系统、一般业务系统到关键业务系统分批次进行。随着国内以举国之力来攻克硬件“卡脖子”技术问题，今年信创推进有望提速。目前公司信息技术服务板块收入，除了 IT 基础设施运维产品线外，几乎都和信创相关。

5、公司的信息技术服务板块的签约金额是 62 亿，同比增长 37%，请介绍下板块的优势？

回复：京北方的优势主要体现在商业模式。银行 IT 是高度非标的行业，行业内主流的采购模式是以采购服务为主。公司通过参加客户招投标入围供应商名单，签订框架协议后持续获得项目订单或合同，合作期两到三年。目前公司入围了 18 家核心客户供应商名单，均在合作周期中，在执行合同金额不断增加，为未来长期发展奠定了坚实基础。因此公司订单相比传统的系统集成式厂商在商业模式上具有天然优势。在这种商业模式下，公司对未来的持续稳定增长非常有信心。在收入体现上，公司的软件产品和解决方案产品线实现了爆发式增长，2022 年收入超过 7.5 亿元，过去五年复合增长率接近 70%。

6、公司的毛利率在 2021-2022 年有下降趋势，未来公司的毛利率是否会逐渐修复到之前的水平？

回复：2020 年国家出台较多利好政策，包括减税降费等，导致 2020 年公司毛利率阶段性提升。基于在手订单及对未来发展形势的预判，公司在 2021 年大力储备信息技术服务人才，且当时招聘市场人才竞争激烈，导致公司人力成本阶段性上升较快，对 2021 年的毛利率造成了较大拖累。到 2022 年度第三季度末，公司已经基本消化掉人力成本上涨过快等因素带来的不利影响，实现业绩触底反弹。与同业公司相比，由于公司由于客户的集约化和内部数字化管理程度，公司在管理费用和销售费用控制方面同比同业更有优势。整体上随着研发投入逐渐进入收获期，关键技术和关键产品的解决方案毛利率将会渐次提升，最终会表现在净利润率和扣非净利润率上。

7、公司未来两年的人员规划的情况是怎样的？

回复：随着宏观经济逐步复苏，公司招聘力度也会有所加大，公司人力资源扩张节奏会与下游客户需求匹配，目标是保障客户端的高质量交付。而对于关键技术赛道和关键岗位的关键人员公司会随时引进合适的人才，并结合市场整体情况和行业

洞见，提前两个月预判客户需求，动态调整项目人员招聘数量。截至 2022 年末，公司研发和技术人数从年初的 8,472 人增加至 10,041 人，同比增长 18.52%，人员增速远低于信息技术服务板块收入增速，同时公司的销售费用率和管理费用率近五年来呈现下降的趋势，人均能效不断提升。

8、关于数字人民币的国际化能否预期会出台什么政策，以及如果进行深入了解？

回复：数字人民币是配合人民币走出去的国家战略，从国家利益角度看，数字人民币的各种场景落地，包括数字货币桥的场景落地，会加速实现人民币国际化。

| | |
|----------------------------------|----------------|
| 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 |