

# 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：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动	
活动参与人员	被接待人员： 鸿运私募基金 张丽青 开源证券 闫宁 东方财富证券 吕林 国金证券 李忠宇 展向资管 袁绍 海通国际 宋亮 骐邦投资 高自扬 华安证券 来祚豪 长城证券 沈彻 西南证券 罗紫莹 大道兴业投资 黄华艳 富瑞金融 赵欣欣 华福证券 魏征宇 天堂硅谷 刘军洁 建信保险 杨晨 郑州云杉投资 李晟 深圳丞毅投资 胡亚男 东方财富证券 童心怡 中意资产 臧怡 民生证券 丁辰晖 山证(上海)资产 吴桐 瑞银证券 王冠轶 甬兴证券 黄伯乐 中邮人寿 朱战宇 海通证券 杨林 兴业证券 杨本鸿 磐厚动量(上海) 于昀田 中泰证券 蒋丹 中泰证券 闻学臣 国金证券 王倩雯 国泰君安证券 李博伦 茂源财富管理 钟华 国联证券 黄楷 玄卜投资(上海) 卞予沫 弥远投资 许鹏飞 国海证券 张婉姝 华福证券 丁伟卓 若川资产 胡小军 源卓资产 叶志刚 中邮证券 刘峻维 招商证券 葛宇豪 君和立成投资 崔雨菲 恒越基金 钱臻 亚太财险 邢晓迪 恒越基金 王晓明 盛曦投资 许杰		
	公司接待人员： 董事长、总经理费振勇先生 副总经理、财务负责人马志刚先生 董事会秘书王潇先生		

时间	2024年4月15日
地点	北京市
形式	口头
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、公司情况介绍</b></p> <p>京北方是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，核心客户包括6家国有大型商业银行和12家股份制银行。2023年，公司核心客户收入占比达到77.10%，银行业客户收入贡献为87.28%，金融机构客户的收入贡献率94.27%。</p> <p><b>1、最新经营成果</b></p> <p>2023年公司积极把握银行业数字化转型和金融信创发展机会，较好的实现了年初制定的经营目标。公司收入稳健增长，规模创历史新高，全年实现收入42.42亿元，同比增长15.48%；报告期内归母净利润3.48亿元，同比增长25.44%，扣非规模净利润3.29亿元，同比增长30.42%，扣除非经常性损益，剔除股份支付费用影响后，归属于上市公司净利润为3.34亿元，同比增长32.68%。</p> <p>分业务板块及产品线来看，2023年信息技术服务板块实现收入27.9亿元，同比增长20.19%，收入占比达到65.77%。其中，公司近几年重点发力的软件产品及解决方案产品线增长势头强劲。2023年全年实现收入9.35亿元，同比增长24.48%，增速领先其他产品线，收入占比达到22.04%。2023年度信息技术服务板块毛利率28.51%，较上一年度提升0.72个百分点。随着毛利水平较高的信息技术服务收入占比进一步提高，叠加板块毛利率修复，带动公司2023年综合毛利率提升0.82个百分点。</p> <p>2023年公司研发投入达到3.94亿元，同比增长13.71%。积极的研发投入不断丰富公司产品矩阵，包括通用类产品和金融行业应用类产品。2023年公司新增专利3项，软件著作权38项，国家信创级认证3项，涉及京北方通用流程平台、银行同业业务管理系统和数字人民币系统。</p> <p>客户结构方面，国有6大行及12家全国性股份制商业银行作为公司核心客户，全年贡献收入32.70亿元，同比增长15.49%，占公司总收入的77.10%。同时公司加速渗透长尾客户，其中来自中小银行收入3.81亿元，同比增长27.44%，占公司总收入的8.98%，来自非银行金融机构收入2.97亿元，同比增长24.52%，占公司总收入7%，中小银行和非金融机构收入增速显著快于公司整体增速，印证了公司从大行向中小银行以及非银领域逐步渗透的客户战略。</p> <p><b>2、未来发展整体规划</b></p> <p>关于对行业的研判，公司认为，行业的核心驱动因素来自金融强国建设目标指引下的银行数字化转型和金融信创。政策和人工智能技术的应用将为行业带来新的增长机会。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领域，继续培育公司的第二增长曲线，同时持续打磨通用型软件产品及解决方案，逐步面向全行业提供数字化转型综合服务，积极部署第三增长曲线。</p> <p><b>二、问答环节主要提问</b></p> <p><b>1、银行业的信创节奏如何，对未来有什么展望？</b></p> <p><b>回复：</b>目前金融信创进入了全面推进阶段。过去几年大型银行在这方面投入较多，信创的节奏相对领先，个别大行已经到了收尾阶段，基本达到验收级别。</p>

	<p>12家股份制银行整体进度大约比国有大行晚一年左右，中小银行的信创目前正在如火如荼进行中，明年可能达到最高峰。中小银行受制于自身IT的技术实力和管理水平，在信创方面往往采取跟随策略，招标过程中会重点考虑供应商在行业内同类型项目的交付案例数量。公司过往在服务大型银行信创改造过程中积累了丰富的项目经验，这为公司未来拓展中小型银行的信创业务奠定了基础。</p> <p><b>2、公司对于人工智能有怎样的考量，可否围绕人工智能技术革命，分享一下公司在技术侧或者产品端的思路？</b></p> <p><b>回复：</b>我们上周刚在西安举办了IT板块的客户大会，应该说整体上是比较成功的。这个会议上大家讨论最多的就是大模型，围绕着人工智能领域的大模型应用展开，不管是头部的国有大行，还股份制银行还是城商行、中小银行他们在大模型布局上都有充足的动力，包括有些银行已经有很多的落地的案例。回到京北方自身，我们目前在银行反欺诈领域、资管领域，以及企业知识助手以及智能测试领域都在积极尝试引入大模型技术。对内，实现了公司工程师开发效率的提升以及降低了成本投入。对外，在客户端也在部分业务场景形成了落地案例。在AI大模型领域，公司有充足的人才储备和技术储备。</p> <p><b>3、非金融领域的客户画像是怎样的？以及公司拓展目标和具体策略？</b></p> <p><b>回复：</b>非金融领域的核心客户为央国企和头部省属企业，这些企业在政府债务管理良好、财政收入充足的地方。目前已经拓展的主要客户包括中国联通、南方航空、国家电网等资金状况良好的公司。此外，还包括广州白云机场、南水北调集团等央国企和头部省属企业。针对非金融领域的客户，我们一方面通过通用型软件产品及解决方案进行渗透，另一方面也可以向客户提供业务流程外包服务。</p> <p><b>4、公司今年的人员规划是怎样的？</b></p> <p><b>回复：</b>公司的人员规划比较灵活，会围绕着收入端做匹配。因为公司属于人员密集型行业，人力成本构成了我们的主要成本，要保证一定的弹性。我们一般是基于未来收入预测，提前两个月做出相对详细的招聘计划。</p> <p><b>5、公司的软件产品及解决方案聚焦在哪些细分领域？</b></p> <p><b>回复：</b>公司软件产品和解决方案分成两大类，一类是通用型，不局限于金融行业，比如流程平台、影像平台、档案管理系统、盘庚测试平台等等。行业应用产品主要应用于以银行为代表的金融机构，包括运营管控系统、资产管理系统、统一监管报送平台以及渠道类系统等。2023年公司软件产品及解决方案产品线实现收入9.35亿，占整个公司的营收过了22%，增速领先其他产品线。</p> <p><b>6、未来行业竞争格局会不会有逐渐集中的趋势？</b></p> <p><b>回复：</b>虽然目前整个行业的竞争格局还相对分散，但已经展现出逐步集中的趋势。过去，行业内供应商分散程度较高，但近年头部的供应商份额在持续提升和扩大。另外在外部环境存在压力的情况下，行业里面的中小型企业可能会面临更大的生存困境，我们认为未来行业的竞争格局会更趋于集中。</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</p>	<p>无</p>

等附件（如有， 可作为附件）	
-------------------	--