证券代码：300348　　证券简称：长亮科技

深圳市长亮科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

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 （电话会议）
参与单位名称及人员姓名	具体参与单位名称及人员姓名见附件
时间	2021-10-28 上午 9:30 至 10:13
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 徐亚丽
	一、介绍环节 **1、 三季度的业绩分析** 三季报的业务情况有两点背景： （1）收入确认的模式自去年起变更为终验法后，公司于今年进入了一个真正的过渡期。对于大行业务而言，项目周期较长，使用终验法导致收入确认延迟，表观数据体现得较为僵化，无法反映客观的业务发展情况。在终验法的背景下以及大行对项目的要求、评审更严格的情况下，公司今年前三季度累计的收入增长了将近 20%，其实已经是比较好的情况。 （2）报告期内公司成本的增长高于收入增长的主因为大行对项目的质量要求高以及今年人才竞争激烈。 **2、全年的业绩分析** 今年公司的收入端到需求端再到成本增长端并非特别匹配，造成了目前的表观情况不是特别乐观的现状。从全年看，这个现象还会保持，但我们预期明年这种情况会有所改善。

	3、未来的（明年的）业务趋势：收入确认加速，成本压力放缓 整体来看，今年的市场需求比较旺盛，大行及中小行的需求增速基本都在20%或以上，公司的合同额增幅达到30%应为大概率事件，只是签到今年还是签到明年的问题。总的来说，公司今年完成合同任务目标应为大概率事件。 预计明年在逐渐适应大行的高质量要求后，公司的成本投入会趋于正常；同时，相信明年人才争夺的局面也会有改善，预计将回归到理性的薪酬水平、人才待遇水平，基本能保证公司的成本回归到正常的历史水平。 **二、Q&A** **1、作为公司的一个重要增长点，公司能否对海外三季度的情况（包括合同确认的情况）做一个分享？** 答：从目前的情况来看，海外的市场需求很旺盛，预测未来三年海外业务将保持大比例增长的态势。公司海外全年销售合同任务目标为1.5亿元，收入为1亿元左右，目前来看大概率能完成，较去年1亿元合同额、6000多万的收入，预计将有50%的增长。公司在海外需要关注的地方为如何能形成适合当地客户的产品、提高客户的满意度，以及提高当地的交付能力。为了达到明年的合同额目标，公司已经在做人员培养、团队建设及收购的准备。海外市场的成本虽高，但毛利也较高，且盈利模式优于国内。 **2、本报告期存货大概增加了3亿元左右，是否能按照公司平均毛利率去折算对应新增的未确认的收入？比如存货增加3亿元的话，假设50%的毛利率大概就是6亿的收入，能不能从这个角度去看公司因为会计准则的原因，导致报表失真的现状？** 答：粗略来看是可以这样去推算，客观预计公司毛利约45%的话，新增存货除以毛利对应差不多有6亿左右的收入。 **3、想请教一个偏宏观的行业问题，银行系统包括长亮还有些其它公司都做银行系统，现在银行系统这一块未来的大方向主要增长驱动的点是什么？有些说法为分布式、有些说法为数字货币，在您实际的层面看，未来大行或者是中小城商的需求我们系统最主要的点是什么？** 答：主要增长驱动的点，我们认为首先是金融的创新，这是一个内生诉求。第二点为信创对金融IT、尤其是对银行IT市场的旺盛需

	要。第三点为竞争力，需要持续提升公司的 IT 能力。数字货币可能只是作为外部催化剂中的其中一个因素。 **4、想再请教一个问题，因为计算机的品种不像化工、汽车，有可视化，作为投资者或者普通老百姓不能直面感受它，营收升级这方面，能不能具体讲一下过去四五年像 IT 的软件一直在投，具体的变化是什么，就信创替换 IBM 的模块吗还是什么？** 答：这个应该还是比较明显的，拿香港做个例子，在香港去银行需要排队、开户可能需要半小时，但国内办理银行业务基本都在线上处理了，这就是 IT 的进步。在这个行业里还是能感受到 IT 日新月异的进步，以及对老百姓生活的明显改善。今天的无现金支付、多场景的支付形式（如小额快速、T+0 模式等），都是靠 IT 来实现的，这个感受还是比较深刻的。 **5、想请教一下公司出海现在是什么样的进度和规划？** 答：从公司进军海外市场拿到第一单业务至今已经是第五个年头。在国内甲方较为强势以及国内金融模式因为充分竞争而更为先进的背景下，公司选择的出海时机可以说是恰逢其时，具有明显的技术、产品以及经营理念优势。我们判断海外市场的需求很旺盛，只要公司在产品技术和人员储备上的先进性能在海外充分地表达与展示，就具备了相当的竞争力。我们对海外业务还是充满信心的。 **6、想追问一下，我们现在国内的这一种金融 IT 的软件，这种标准化，就是我们自己也在往标准化这个方向进行推进。单纯的堆人头的方式，这种边际效应就比较低，我们现在在这一块是什么样的进度和状态？** 答：全球的金融业务尤其是银行业务看起来都是同质化的，存贷汇业务只能靠经营理念、经营手段和经营策略来拉开银行和甲方之间的关系，而拉开这种关系需要靠 IT 来实现。公司依靠自身的 IT 能力帮银行实现经营理念、经营思维和竞争差距，这是行业决定的，必须是个性化的，而客户差异化的需求必然是公司的使命。目前国内的市场没有对知识产权的保护措施，在此背景下，堆人头可能就是在国内市场体现出的一种表现形式或商业模式。但如果大家能深入地了解银行业务实质或业务流程时，就会发现其实公司多年来坚持对 IT、文化投入形成产品，客户看到并选择公司是因为相信公司的能力。公司 20 多年来一直做核心业务系统，得到了客户、市场尤其是头部大行的认可，也说明了公司产品的竞争力。

	7、想补充一个问题，刚才您也谈到金融信创对国内业务的联动，您也提到在包括中行、邮储以及其它几个股份制大行的这一块的业务进展，能不能帮我们再分享一下，包括刚才您也提到在中行这一块最近也拿了新的订单。 答：在信创的背景下，每家银行都需要向这个方向前进，只是有的比较激进有的采取观望态度，这样反而可以拉开一些时间差，也是我们希望看到的。公司希望能将市场需求与生产力相匹配、帮助这些需求落地，故还是希望能循序渐进地有序向前推进的。至少从现在看，信创的概念将会在这三年给公司提供源源不断的市场需求。今年公司的系统在市场上中标率较高，这也是和信创的催生有关的。包括公司和华为的主机数据库落地，我们认为都是从信创的角度实现的。
日期	2021-10-28

附件：

电话会议参与单位名称及人员姓名

序号	单位名称	人员姓名
1	天风证券股份有限公司	缪欣君
2	中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇
3	翼虎（深圳）投资管理有限公司	曾雨
4	兴银基金管理有限责任公司	劳开骏
5	兴全基金管理有限公司	王炜波
6	相聚资本管理有限公司	唐斌
7	天风证券股份有限公司	王倩雯
8	天风证券股份有限公司	陈矣骄
9	泰康资产管理有限责任公司	倪辰晖
10	深圳市万杉资本管理有限公司	皋雅
11	深圳丰岭资本管理有限公司	金斌
12	山东明湖投资管理有限公司	丁汀
13	仁桥资产管理有限公司	钟欣
14	鹏华基金管理有限公司	董威
15	南通天合投资管理有限公司	白永平
16	中信建投证券股份有限公司	杨睿琦
17	嘉实基金管理有限公司	何鸣晓
18	嘉实基金管理有限公司	余红
19	嘉实基金管理有限公司	刘晔
20	华融基金管理有限公司	庞立永
21	国家电投集团财务公司	齐骏
22	国华兴益资产管理有限公司	刘旭明
23	国华兴益资产管理有限公司	王霆
24	东证融汇资产管理有限公司	姚远
25	北信瑞丰基金管理有限公司	庞文杰
26	北京鼎萨投资有限公司	张王品
27	PAG Investment	邓恩奇
28	摩根士丹利香港有限公司	徐佩玖