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	1、Tokio Marine Asset Management International（新加坡东京海上国际资产管理有限公司）- Greta Wang 2、Lion Global Investors Limited（利安资金管理公司）- Marcus Put 3、Millennium Management LLC（千禧管理）- Frank Wei Dong 4、Polunin Capital Partners Limited - Ning Ma 5、Allianz Global Investors（安联全球投资）- Marco Yau 6、Franklin Templeton Investments (Asia) Ltd.（富兰克林坦伯顿投资（亚洲））- Chetan Sehgal
时间	2021-11-18 下午 13:30 至 14:30
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、公司基本情况** 公司于 2002 年成立，并于 2012 年在创业板上市，主要从事金融科技业务（Fintech），90%都是银行客户。目前公司业务主要分为三大业务板块：第一块是数字金融业务解决方案（主要为核心业务），占合并报表营业收入的 50%左右，毛利率 50%以上，并且在过去 20 年里，该业务板块每年都保持 20%左右的增长；第二块是大数

	据应用系统解决方案，占公司营业收入的35%左右；第三块是全面价值管理解决方案，包括风险控制、总账、管理会计等业务，占公司营业收入的10%左右，每年保持20%-25%的增长水平。 公司核心业务每年保持20%-25%的增长，与行业基本吻合，且销售合同额增速要快于营业收入增长，有30%左右的增长。我们认为行业增长的主要原因主要有两个方面：第一，行业增速在过去20年里保持20%左右的增长，主要是由于金融IT创新；第二、国家信创政策的积极影响。 未来3年，在信创政策不变的情况下，订单每年保持30%的增长是大概率事件。就收入端而言，公司从2020年1月1日开始使用终验法，项目完全上线，全部验收以后才能确认收入，所以收入滞后确认，我们的核心项目产品的项目周期很长，比如大型银行核心项目周期超过24个月，中小行18个月，其他项目如大数据、数据处理大概需要6-10个月，所以部分营收会受到影响。但是我们觉得这个是周期性的，这只是一个过渡期。还有很多偶发因素影响，比如国内大型活动对大型项目上线时间的影响。 **2、海外业务** 公司在海外业务方面已经投入4年，主要集中在港澳地区以及东南亚部分国家，银行数字化核心产品即互联网核心产品，诞生于国内的互联网金融浪潮，主要帮助传统银行进行数字化转型。我们能迅速打开东南亚市场的原因主要有产品先进性、完善性，以及较高的技术水平。 **二、Q&A** **1、怎么理解年报里的练内功？** 答：一方面是产品的研发效果，我们虽然收不到钱，但是我们一直坚持投入做产品研发。另一方面，加强管理，市场只给我们的项目付费，只是给我们的交付服务付费，没有人给我们的研发付费，只有我们产品好了我们的毛利率才能保住。 **2、关于3年后国产替代率需要到达很高比例，公司有观察到银行订单加速了吗？** 答：行业投入IT预算的增速有20%左右，六大行、股份制银行以及头部城商行的IT投入占比为70%-80%。国家信创政策的背景下，这个增速加快了，而且不仅是我们自己的增速加快，主要竞争对手的增速也加快了。 **3、主要竞争对手包括哪些？** 答：在大数据业务上，宇信科技是我们主要的竞争对手；在核心系统上，神州信息是我们主要的竞争对手。

	4、终验法对收入影响什么时候恢复一个正常？ 答：明年或者后年将进入一个正常周期。公司以前重点是做中小商业银行，现在重点是做大中型银行，由于国内大型银行要求高、审核严格，涉及的关联方较多，因此大行项目周期较长，付款周期也会长一些。 **5、农业银行与建设银行的核心系统替换情况如何？** 答：根据我们掌握的信息，农业银行还没开始，建设银行可能通过下属的金融科技子公司来做。 **6、海外业务受疫情影响情况？** 答：受疫情影响，2020 年海外新订单和合同额有所停滞，但今年已经恢复到了 2019 年的水平。我们在海外做的主要是数字化核心系统解决方案。经过去年的疫情影响以后，传统银行必须要走互联网化的道路。 **7、海外毛利率对整体毛利率的影响？** 答：海外营收模式优于国内，海外业务毛利率较国内略高，目标是在海外做多种产品、开拓更多海外市场。因此，我们认为海外业务未来占比会越来越大，并拉动整体毛利率提高。 **8、成本管控的情况？** 答：公司的成本管控机制是滚动预测+业绩考核。公司成本 90%都是人力成本，在没有重大的研发投入的情况下，公司的成本和收入都是匹配。而公司今年进军大行，有利有弊，利是对公司的产品和员工素质都有所提升；弊是我们通过招投标中标大行项目，中标价格差不大，但成本端投入加大。所以短期看对我们的成本有压力，长期看有利于提升公司产品和员工素质。 **9、数字货币对公司业务的影响？** 答：数字货币对于我们来说，是政策导向的行为，目前国家有所准备，但是还没有快速推行，尚不清楚什么时候能形成一个大规模的数字货币系统建设需求。数字货币需要全民流通，现在是 6 大行做央行的主要接口，其他的跟大行对接。因此，数字货币仍处于前期准备阶段。 **10、大数据客户主要是银行？** 答：90%是银行客户，将来可能也保持这样一个比例。 **11、我们和东方通这类公司，有什么配合？** 答：我们没有合作关系，只是对接业务。就国外客户而言，可能希望我们能提供整体的解决方案；但国内银行 IT 能力强，见识广，所以都是分开招投标。 **12、和大行合作的过程中会不会把数据沉淀到一个平台，然后进行**

	复用？ 答：与大行合作主要的收获包括项目管理经验提升、项目质量提高、项目文档管理能力提升、项目人员能力提升以及解决方案的形成和沉淀，成点状，没有系统化。因此，短期内我们不挣钱，但长期看我们在大行会形成且会沉淀出自己的解决方案。 **13、和华为的合作方式？** 答：合作伙伴，互相介绍商机。在海外会结合的更密切一些，有一些共同的产品。
日期	2021-11-18