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	2022-02-21 上午 10:30 至 11:30
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 根据公司的年度业绩预告，2021 年公司净利润有一定的下滑。2020 年以前均保持 20%左右的收入增速，但 2021 年低于年初预期，主要是以下两点原因： 第一点，2021 年公司业务深入头部大型银行，但是对大行经营运作的战略预判上有一定的偏差，过于乐观。战略预判的偏差主要体现在合作之初公司与大行之间缺乏信任度，以及大行 IT 投入偏向外包业务模式，形成了一定的收费习惯，这与长亮科技的经营模式有所不同。 长亮科技是产品型公司，与大行合作初期不适应。大行与城商行的需求偏差较大，大行的要求更高，但是付费与股份制银行、城商行的价格相当。这种背景下，长亮科技在产品要求、业务要求、咨询管理、文档管理、项目管理等方面都投入了较多的高端人员来适应大行需求。从当前回看，这个做法使公司与大行之间逐步建立了信任关系，大行会因此认可长亮是一家区别于纯外包公司的产品型公司。为了增加大行的认可度，长亮科技会投入更多的高端人员

	来验证其与外包公司的不同。 但是高端人员的投入也使得成本上升，毛利预期下降。从长远看，该举措有利有弊。弊端在于它影响了公司 2021 年度的业绩，而优点在于它培养了一批适应大行需求的人才，他们在业务能力、产品能力、项目管理、项目规范化上都得到了提升，这批人才未来将为长亮科技的可持续发展做出更大的贡献。 从 2022 年起公司采取了一定的改进措施：首先，公司与客户逐步建立了信任关系，得到客户认可。其次，公司与客户有了一定的议价能力。在这个背景下，公司的毛利润会逐步提升，2022 年会得到改善。 第二点，分为两个方面。首先，客户纷纷建立科技子公司，他们在人才上投入的成本相较于 IT 公司更高；其次互联网大厂 2021 年延续做金融的趋势，也在市场上争夺 IT 人才，导致人才成本上升。2021 年下半年，由于政策对互联网金融的管制，大厂招聘热情下降并开始裁员，因此 2021 年下半年竞争态势缓解，人才成本逐渐回落。但对公司而言，成本在上半年已经形成，因为上半年要进入大行，对人员的争夺上比较紧迫。从而参与到了人才争夺中，造成成本居高不下，这对公司去年的成本和业绩产生了一定的影响。 展望 2022 年，公司与大行的关系逐渐改善，信任度逐渐增加，合作模式也在发生变化。中小行在信创领域也会比较积极地改善系统，因此今年订单展望情况比较乐观，应该能够保持比较稳健的势头。大行业务之前对公司业绩的负面影响，今年能够转换成良性影响。海外业务也将持续稳定发展。 **二、Q&A** **1、今年金融信创整体行业预期大致的招标规模是多少？** 答：从我们目前收集到的市场情况、市场计划以及银行预算情况来看，围绕着信创这一块的增速从去年后半年开始持续处于高峰阶段，持续向高走。我们认为 5 年内可能是信创冲高的阶段。 **2、国有大行业务对公司收入端和成本端影响都很大，具体是影响的哪一块？今年收入端有一些会确认收入，有所好转，成本端怎么看呢？** 答：收入端、成本端都有影响，但影响最大的是收入端。去年因为大家在围绕新技术、新业务、新规划思路落地时，对工作量评估偏保守。到了 2022 年 4 月，一些大行项目即将进入上线阶段，由于去年投入工作量大于评估工作量，今年会对多出来的工作量进行回补。这是今年对收入的体现。另外上线会对原来一期订单进行确认，之后进入正常二期、三期。

	3、2021 年国有大行部分收入确认的比例？ 答：从财务会计准则这个角度看几乎没有确认。 **4、今年国有大行收入确认对收入会有多大贡献，前期已经落地的项目大概合同金额是多大？** 答：某一个大行是 1 亿左右的订单，另外一个大行是 3,000 多万的订单，第三个大行 1,000 万左右的订单，目前已经签订。今年第三个大行订单量可能会凸显，因为已经进入到应用部分，工作量会加大。 **5、现在二期三期陆续在进行招标，目前招标跟之前公司进入大行的形势有变化吗？以前首次进入可能会面临价格战这种情况，现在大行在选供应商的时候，招投标上会有一些变化吗？** 答：价格上变化不太大，在模式上有所改变，特别是在工作量的分析上有所改变。另外，第一次进大行有入围过程，门槛较高，进入二期三期后会顺延。 **6、国有大行大概今年二期加起来有多大规模？** 答：从目前来看，保守预估应该是两亿以上。 **7、之前公司对大行项目投入很多人力物力建设，成本端开销上升，这一块投入会对其他像传统中小行业务有挤压吗？** 答:2022 年会好很多。2021 年公司有部分人员确实挤压到大行项目，但我们在人才储备培养、人力招聘和人力新增上花费成本较高，所以也导致了 2021 年的净利润不高。今年，这个压力会被释放，并且项目一期基本已经完成，难点已经过去，会释放一部分中高端人员。二期主要是围绕着输出的成果进行定型落地，这部分人员要求并不高。 **8、人员如何分配？新招的人员是补充到大行业务，还是说之前的中小行一些业务？** 答：公司会按照高中低搭配比例划分，每个项目都会有一定比例的高、中、低级人员进行搭配。 **9、去年做大行业务有一些收入未确认，但是成本已经确认了。今年会有一些收入陆陆续续确认，成本端可能像这两年会有一个摊薄效应。今年国有大行这块毛利率是怎样一个水平，与之前综合毛利水平做比较？** 答：综合毛利肯定会提高，特别是跟 2021 年相比。一部分是工作量的评估上，对于成本的消化比较合理。此外，公司与大行合作采取了更好的形式，大行会考察合作方产品原型能力，招标中标后结算的方式按服务模式结算，但与普通人力结算方式不同，会采取高端资源结算，定价体系与原本定价体系不同，例如高级工程师在大行

	可能会得到更高的定价水平，因此毛利会有所提升。 **10、今年如果大行陆陆续续有业务要上线的话，在中小行的一个复制性有吗？他们在这块有没有一些共通的需求？** 答：在一些模式上，特别是新技术、新领域的模式上，股份制还有一些稍大的城商行体系、农信体系，他们有很强的效仿作用，因为这个体系是经过多年的积累。我们认为这种产品的标准很可能会成为城商行、农信的一个典范版本。 **11、邮储、中行有一些底层的技术平台，这些是国有大行现在在做的，然后中小行他们目前是怎么去做，比如架构上？目前他们这块的替换节奏是怎么样的，升级的节奏现状怎么样？** 答：中小行有很大的需求，现在很多城商行都与公司沟通技术底座能否实现某些功能。替换节奏在加快，很多行都在规划、计划交流，规划产品形态。 **12、公司有分布式核心系统，然后这一块也在一些中小行业有落地，这个跟现在要换这种底层的分布式的这种技术平台雷同吗？** 答：思路不一样。分布式核心从国产化的角度来看，确实是给小行起到了国产化替代的作用，但是它主要是围绕着核心。现在已经进入到一个全行 IT 系统国产化、数字化转型的过程中，因此原来的规划就偏小了，新的体系是站在银行整个企业架构的角度，两者承担的作用不一样，一个是承担分布式核心的作用，而技术平台承担的是一个全行 IT 系统企业级的技术能力。 **13、对于现在这些要换核心的一些中小银行，他们现在的趋势是什么？都要选这种底层的一个大的平台，然后再在上面去布一些其他的系统？** 答：逐步会有这个趋势，而且这个趋势相对来讲还比较明显。首先是因为典范作用，其次是它解决了一些 IT 架构、应用架构之间的问题。很多银行特别是中小银行 IT 架构从技术平台的架构上来讲彼此之间的关联关系过于复杂，他们也想借助这种机会，把自己的架构梳理清楚。 **14、现在中小银行换分布式的大概一个比例大概是多少呢？** 答：业绩上的分布式核心很少，中小行换分布式核心的量大概是个位数。 **15、公司技术平台是支持信创环境的是吧？** 答：支持信创环境是基础。 **16、大家要换的这种趋势，是他们以前的那些系统就已经到了一个换的周期，还是说这一次金融信创给他们带来这样的需求？** 答：我们认为，一个方面有一些系统确实是技术老了，另一方面是

	是信创和数字化转型，这两点加快了大家更换的节奏。更换时从技术底座、上边应用等各方面都要按照数字化转型的结构。 **17、最终选产品或者技术平台，是由大行自己去直接决定，还是说在经过咨询之后做选择？** 答：如果有咨询厂商，会组织规划一些咨询的方案。选型环节主要是行里自行确定，主要看拿出的方案是否和规划的方案贴近、是否新颖、是否符合银行未来发展。此外，要进行 poc 测试，检验业务功能、扩展性、高效性等。最后，进入商务环节，根据价格各方面最终确定。基本上以银行意见为主。 **18、做项目的话，客户会管公司要派什么样的人去吗？只要把项目做到能达到验收的一个效果，投入如果少的话，其实对利润端贡献会更大吗？** 答：项目要高质量完成，这是一个底线。客户对高端人员或者带头人员有一定要求，但对基层人员的要求没那么严格。公司为了高标准高质量的完成一定会选派优秀的人员，哪怕是牺牲成本也会保质量完成，这是原则性的问题。 **19、国有大行会换整个架构，还有其他的一些系统，比如说要国产化的业务系统。因为公司之前在信用卡这块做得很好，有一些标杆案例，也陆陆续续中标一些股份制银行订单。除了信用卡系统，还有一些什么核心或者相关的关键的业务，要做国产化替代吗？** 答：公司目前的产品都已经进入大行国产化替代程序中。比如数据进了招行、中行；财务系统也进入大行。但是这些业务刚刚进入大行，体量和规模较小，但是会慢慢发展起来，包括交行信用卡业务。 **20、数据这块的业务，它也是建立在我们之前那种技术平台上么还是可以单独做？** 答：都可以，我们的产品适用适配性都很强。 **21、客户有些底层的架构比较老，现在公司相当于是一个建立在新的架构上的产品，交付的话，相当于底层技术架构也得去升级，这一块是公司去做吗？** 答：公司产品是双核心产品，是否升级底层架构升级，取决于客户。 **22、现在这个节点，或者说未来一段时间公司是否有股权激励的一个计划？是以利润为考核指标吗？** 答：有这个规划，但毕竟去年业绩是低点，目前还没有确定。 **23、今年可能表观数据比较好看，如果看相比 2020 年算复合增速的话，会有什么样的指引？** 答：没有具体指引。

日期	2022-02-21

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	广东圆澄私募证券投资基金管理有限公司	余洋
2	深圳前海百创资本管理有限公司	吴思伟
3	国华兴益资产管理有限公司	刘旭明
4	申万宏源证券有限公司	陈旻
6	上海煜德投资管理中心（有限合伙）	王亮
7	China Alpha Fund Management (HK) Limited	周相欣
8	北京和聚投资管理有限公司	陈剑
9	中信建投证券	左少逸
10	西藏源乘投资管理有限公司	曾尚
11	上海聆泽投资管理有限公司	翟云龙
12	浙商证券股份有限公司	翁晋翀
13	深圳市红石榴投资管理有限公司	何英
14	中邮证券有限责任公司	鲁春娥
15	北京志开投资管理有限公司	王浩然
16	国投瑞银基金管理有限公司	朴虹睿
17	中国国际金融股份有限公司	李虎
18	兴银基金管理有限责任公司	劳开骏
19	中融基金管理有限公司	蔡超逸
20	嘉合基金	冯源
21	国泰君安证券股份有限公司	肖莹
22	北京东方睿石投资管理有限公司	唐谷军
23	宇迪投资	陈杰
24	兴银理财有限责任公司	郝彪
25	财通证券股份有限公司	郭琦
26	沣京资本管理（北京）有限公司	陈华良
27	华泰证券（上海）资产管理有限公司	刘瑞
28	上海金恩投资有限公司	林仁兴
29	东吴基金管理有限公司	朱冰兵
30	国泰投信	郑宗杰
31	汇安基金管理有限责任公司	周加文
32	长城基金管理有限公司	陈蔚丰
33	北京成泉资本管理有限公司	胡继光
34	华泰柏瑞基金管理有限公司	金佳琦
35	长安汇通有限责任公司有限责任公司	陈坤
36	上海趣时资产管理有限公司	吴菊
37	中信建投证券	张博
38	北京锐图投资有限公司	学识
39	方正证券股份有限公司	乔林建

40	新华养老保险股份有限公司司	袁海宇
41	恒大人寿保险有限公司	魏大千
42	上海磐稳投资管理有限公司	王含嫣
43	中银国际证券股份有限公司	张岩松
44	中信建投证券	黄杨璐
45	平安基金管理有限公司	翟森
46	光大永明资产管理股份有限公司	李冰
47	大家资产管理有限责任公司	石泰华
48	银河基金管理有限公司	史彦刚
49	诚通基金管理有限公司	刘博
50	建信基金管理有限责任公司	李登虎
51	中科沃土基金管理有限公司	黄艺明
52	中国人寿资产管理有限公司	石若曦
53	上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙）	陈宇
54	国泰君安证券股份有限公司	张炳炜
55	汇丰晋信基金管理有限公司	刘哲华
56	海富通基金管理有限公司	杨柳
57	野村东方国际证券有限公司	徐玮
58	新疆前海联合基金管理有限公司	张磊
59	方正富邦基金管理有限公司	潘丽
60	北京比特资本投资管理有限公司	汪元刚
61	福州开发区三鑫资产管理有限公司	郭玉燕