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 年 4 月 22 日　10:00-11:30
地点	电话会议
公司接待人员姓名	董事长：王长春 董事会秘书：徐亚丽 证券事务代表：周金平
投资者关系活动主要内容介绍	**一、介绍环节** **徐亚丽：** 1、长亮科技 2021 年度的经营情况： 从合同端来看，公司合同金额增长 20%多；但从收入端和利润端来看表现不是很好，主要有两个原因：一是大行投入较多，短期不能收回成本；二是人力成本快速增长。除此之外，还有商誉减值以及汇兑损失等原因。 2、长亮科技 2022 一季度的经营情况： 2022 年一季度业绩因疫情原因受到较大影响，主要原因大行客户主要在北京，公司总部在深圳，疫情情况下，人员调配存在一定困难；其次是成本增长高于收入增长，且这个情况需要逐步消化。今年我们将从人员措施、提升效能比以及组织架构优化上去改善这个问题，现在我们已经在北京设立本地管理与协调机构，专门负责

	北京地区项目的管理工作。 **王长春：** 2021 年整个行业都在产生巨大的变化，云化架构与分布式计算开始后过去单个系统显得落后了。公司这两年甚至近三年都是在集中精力做新模式下的云化与分布式计算新架构下的转型。大行率先在云化与分布式架构上开始转型。 在参与大行项目的过程中，我们基本上完成了大行、应用厂商以及云平台厂商之间的协调和分工。现在从全球整个行业来看，中国走在最前面，我们跟友商相比会有一定的技术优势，所以下一步我们要往外推广。 从业务来讲，我们认为有危也有机，从机会来讲，长亮公司率先确定了技术转型的方向，危是在转型过程中有很多变数，包括各类厂商的分工、技术迭代方向以及新的竞争对手等。从目前来看，长亮公司在银行核心业务领域的竞争力不是下降的，而是上升的。从我们和大厂、高端客户和云厂商之间的互动来看，长亮公司代表行业获取了相应的地位和空间。 从今年的预测来讲，我们认为今年肯定会比去年好很多，但是今年第一个季度以后我们也不敢说好很多，但是肯定会好一些。从一季度的情况、国家 GDP 的情况可以看出经济形势不是很好，特别是在疫情过程中隔离两周成本非常高。 由于未来系统还没有完全定性，小行看中型银行，中型银行看大行，我们发现大型银行从今年开始客户会有比较大的投入转变；中型银行大部分在观望，有一部分开始做尝试。我们去年预计今年会加快，但是目前来看今年中型银行会偏保守一些，不会很多中型银行尝试，而是少数中型银行会进行尝试。这跟目前大的经济环境有关；小型银行要么是在观望，要么是继续使用已经成型的版本。 我们预计会随着经济形势的好转，新产品的成熟，后面客户需求会出现较大变化。 **二、Q&A** **1. 金融信创目前对我们业绩增量或者说今年落地的情况节奏大概是什么样的？在信创里面我们核心业务是否是银行替代的进程？从技术方面目前替代的进度怎么样，从大行到中小行的情况。** 答：现在整个行业特别是全球应用软件行业，产业互联网转型行业标杆就是银行核心业务系统，在目前整个市场环境里面它不仅仅是信创的转型，还是从传统单一项目、单一系统向云和分布式计算相对统一的中台化的转型。我们在完成银行新业务架构时，把其他很多业务中台也都搭建完了。在这个过程中长亮科技优势发挥得特别明显，银行大的分布式中台和探索性进展已经取得了重大进展。

	在这个过程中有大型银行的参与，也有云厂商的参与，还有国内信创数据库、云厂商、分布式计算平台以及应用开发商的参与。在这个参与过程中长亮起到了非常重要的作用，也就是在业务中台技术架构方面长亮公司基本上是独有的。 从整个市场来看，整体信创会带来很多收益，但是这个收益里面最有价值以及对未来走向其决定性作用的是以核心为代表的云中台，但目前还处于相对摸索的过程中，所以各家银行动作也不会那么快。 **2. 关于节奏或者是未来的展望，我们现在核心业务系统是信创和产业互联网叠加在一起进行，从您观察来看大行节奏什么时候产品会成熟，会进入到高峰采购周期，中小行在什么时候开启新一轮比较大的资本开支做产品或者是系统的更新迭代？能不能从时间维度给我们展望一下这一轮变革未来发生的时间节奏？** 答：时间维度分三个方面，一是银行的意愿，二是我们的投入，三是大的经济环境。 第一个银行的意愿。今年大行都会行动，中大型银行、股份制银行也会行动。同时虽然中小行以观望为主，但是中小行观望有两点，一点是看大行转型走什么路，效果如何；另一点是观望产品，中小行会相对倾向于更加产品化的服务。 第二个我们的投入。我在内部也讲，高科技领域我们说是买方市场，实际上经常是卖方市场。中小行在转型过程中，在核心技术领域的进度还取决于厂商的进度。 第三个就是经济环境。我们和这个行业和宏观经济非常密切，和大的经济周期是正相关。 长亮科技一直是比较务实的公司，我们今年有一个非常大的挑战就是如何平衡好给大行以及云厂商合作起来做前沿突破这方面的资源投入与我们要赶紧推出新一代新产品推广给中小行和海外客户，这之间的资源投入平衡是我们今年一个难点问题。 **3. 我们怎么展望今年毛利率和利润率的趋势？您刚才也提到了很多因素会影响这些，从内部规划来看我们怎么取得平衡？** 答：我们会吸取经验教训，争取回到正常的轨道上。 **4. 大行人力外包的方式有改变，改变在哪里？您预期什么时候能接受重大产品系统化的模式？** 答：这个改变已经在发生，大行过去是人力外包，现在偏向于项目制的人力外包。实际上各家大行都在往中间走，类似于项目制的外包，他既追求你出多少人，又要求你在这么多人的情况下把项目做好。实际上现在大行领域整体上有转变的趋势，整个公司运作往这方面适应。在国内，大行目前暂时不会走向买产品，但是会慢慢走向项目制为主。 未来在产业互联网大的趋势下，未来业务模式可能会改变，因为未来产品界线会越来越模糊，我们现在做核心业务进行产业互联网转型。我们转型完了之后，过去很多外围产品空间会越来越小，业务中台建立后，他们已经不太可能变成独立的系统去银行销售，更多是在生态中构建。

	5. 今年人员是否要增长很多？ 答：因为从一季度整个行业来看可能会放缓，在这个大前提下我们要做成本控制，但这和我们做产品化、研发投入有冲突，在这个背景下我们要做到平衡，在人员方面就会更谨慎。 **6. 从同业比，我们存货相对于收入比例还是偏高，这个会不会随着今年加强做管理，另外很多大型项目今年进入到交付，比例会下降，包括整体上这个部分确认背后就是收入确定，这个节奏全年各个季度看现在能不能看得比较清楚，是一个比较平均还是二季度或者是某一个季度偏多一些，其它稍微少一些？** 答:我们部分项目周期超过 24 个月,其次是超过 12 个月到 18 个月，在这个背景下势必会提高存货金额。我们 2021 年的存货金额比上年期末增加了 50%，一方面是因为我们大型项目增多，另一方面是受疫情影响项目延期。而这一方面会影响收入确认，另一方面会导致我们计提存货减值准备，冲击损益。今年我们会加强管理，在绩效考核指标上加入终验报告验收节点的考核。 **7. 从整个产品角度来讲，明年是不是业务经营方面会呈现比较好的状况，还是说这个产品从推出到成熟、客户认可还需要一定的过程？** 答：我们 2021 年的情况不好，有技术升级的问题，有经济大环境的问题，还有我们公司自身过去只重视技术转型，但是技术转型过程中也存在内部管理，流程转型的问题，因此我们认为经过努力会回到历史水平。 长亮以前是反对银行核心系统 SAAS 化的,但是从去年下半年开始我们持开放态度，之前我们反对不是因为 SAAS 不好，而是因为 SAAS 是非常大的商业模型转变，这个转变取决于几个因素，一是技术能不能支撑银行核心大型关键应用；二是产业的需求。现在我们认为公司可以启动 SAAS 了,特别是多云、产业互联网技术慢慢成熟，它开始能够满足这些关键性应用安全性要求、吞吐量要求以及保密要求，技术上慢慢具备可行性，同时银行对于新技术、速度、成本控制等提出更多要求。 未来发展不会是传统的 SAAS，我们目前最前沿的技术会在未来有很大的发展前景。从公有云、私有云到混合云到现在的多云，未来企业还要解决互联互通的问题。在数字经济带动下，传统银行企业业务系统是相对 TO B 的，未来越来越多的会融入生态，它会从外面引入大量的数据和服务,同时它也会对外输出大量的数据和服务，我们所说的 SAAS 和传统 SAAS 就不一样，未来它是多元化的产物。对我们这种公司来讲，这几年会有点艰苦，因为技术升级、产品升级、服务模式的变化以及还要考虑到未来多云模式类 SAAS，一旦在银行业定型下来，其他行业也会跟进。 **8. 公司以前服务大银行的经验少，后面希望怎么改进？** 答：我们一直在改进，而且我们认为这是双方改进，大银行在改进，我们也在改进。因为过去它们是纯粹的人力外包交付模式，而我们是项目交付模式。我们会从制度、流程、用人、激励政策等全方位进行调整。

	9. 从愿景来看是怎么考虑 SAAS 服务路线？ 答：我们认为之前的 SAAS 不叫 SASS 而是托管。我们认为未来的 SASS 更多的会偏向于多云，就是业务上的类 SASS。未来不仅仅是银行，包括企业级应用、产业互联网未来发展方向也有关系。我们内部分了三条线，有数据条线，有价值管理条线，业务处理条线。实际上在未来它的发展趋势，这条线不同系统之间的界线会比较迷糊，因为从技术上大家都会构建在云上，多云会是未来的发展趋势。 我们在海外碰到很多客户有 SAAS 的需求，但在国内，我们预判中小银行会观望，同时可能会考虑老产品，这取决于现在有没有合适的产品卖给他，相应的公司愿不愿意用合适的价格向他提供合适的服务，这个需要平衡。 我们今年面临最大的困惑有两方面，一方面要跟着大行和云厂商继续往前走，另一方面我们也知道这个模式在中小银行不可能短期实现，但我们还是要把它提炼出来，做相应的产品化。 **10. 现在有外包厂商向解决方案方向靠，长亮是解决方案标志化产品成长起来的，它现在有些外包因素，您觉得这个界在哪里？未来会不会有纯人力外包的服务体现在长亮的年报里面？** 答：未来技术会有一个大的变革，技术变革之后必然会带来系统或者是产品的变革，产品变革之后必然会带来服务模式的变革。长亮公司面对很多转型，包括技术转型和服务模式的转型，服务模式转型就像我刚才反复强调的项目制外包、解决方案外包等模式。 未来这种模式会很多，因为未来系统间的边界会很模糊，一个中台会带来一些解决方案与人力外包结合的模式有可能未来比例非常大，甚至说未来会变成主流。 我们内部探讨过很多次，我们目前的政策是不做纯粹的人力外包，我们只做到基于解决方案、平台或者是模块之上的人力服务。 **11. 我们在保险和证券行业有没有相关的解决方案，主要是在大数据层面，或者说我们有哪些新的市场？** 答：数据业务和价值管理业务遇到的问题是利润率不高，从理论来讲我们很多产品可以推广到金融其他领域，甚至是非金融领域对我们产品都有需求，关键是目前服务价格上达不到公司的要求，这是他们面临的问题。 对公司来说是业务中台或者是核心领域的突破。假如解决了多云、SAAS 问题，我们的技术优势在其他行业会发挥出来，但是目前的服务手段、模式下，其他行业在经济上承受不了。所以我们也很关注 SASS 的问题，但是如果随着技术的进步能解决，这些问题就会过去。 **12. 今后大行和中小行以及海外市场公司短期和中期策略，以及数字货币给长亮带来的机会和挑战？** 答：大行会持续增加我们的份额，但是目前还是停留在项目制外包或者是有技术含量的服务，纯粹的人力外包我们不会做。中小行随着产品成熟未来会迎来爆发，包括国内国外。因为从中国角度来讲，真正满足未来银行需求的一家都没有，目前我们在大行做了尝试，算是迈出了成功的第一大步。理论上讲所有银行都会转型，海外银

	行更是这样，等产品成熟以后，中小银行未来会迎来爆发。
附件清单	无
日期	2022 年 4 月 22 日

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	Daiwa Capital Markets	江泳
2	安信证券	夏瀛韬
3	中金公司	陈星宇
4	中金公司	易楚妍
5	新思路投资	冯昕
6	海通证券	杨林
7	仪器公司	方红
8	中信证券	李康桥
9	鼎萨投资	张王品
10	瓴辉战略投资	列祐民
11	仁桥（北京）资产管理有限责任公司	钟昕
12	中信建投证券股份有限公司深圳分公司	佘乾鹏
13	平安证券	付强
14	万联证券	夏清莹
15	万联证券	王景宜
16	国元证券	耿军军
17	国元证券	常雨婷
18	摩根士丹利	林陈悦亚
19	国联证券研究所	黄楷
20	华泰证券	袁新熠
21	德邦证券	赵伟博
22	光大证券	林晓鑫
23	浙商证券研究所	马瑞英
24	鑫焱创投	陈洪
25	瑞银证券	李玉华
26	中信建投证券	杨睿琦
27	信达澳亚基金	徐聪
28	大成基金	廖书迪
29	银河自营	翁林开
30	云栖资本	陆志超
31	上海懿坤资产管理有限公司	高懿
32	中电投先融资管	郑一宁
33	安信证券	崔钦悦
34	安信证券	袁子翔
35	中邮人寿保险公司	朱战宇
36	国海资管	刘航
37	国信资管	刘慧慧
38	长安基金	崔甲子

39	北京鸿道投资	方云龙
40	中金公司	齐子莹
41	鹏华基金	董威
42	大和证券	齐晓亮
43	腾讯	龚伟
44	民生加银	吕江峰
45	泰康资产	倪辰晖
46	ITS	李志刚
47	IDC	高飞
48	IDC	思二勋