

## 投资者关系活动记录表

证券代码： 300872

证券简称：天阳科技

### 天阳宏业科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2021-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	银河证券 王子路、宁修齐 国嘉资本 王景雷 大合投资 李森 长城资管 秦晋一
时间	2021年3月16日上午
地点	北京 券商策略会
上市公司接待人员姓名	天阳宏业科技股份有限公司副总经理                      李亚宁 天阳宏业科技股份有限公司副总经理                      宋晓峰 天阳宏业科技股份有限公司董秘兼财务总监              张庆勋
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、 公司基本情况介绍</b></p> <p>公司于2020年8月创业板注册制首批上市，是一家专业的金融业IT解决方案及服务提供商，服务于以银行为主的金融行业客户，业务涵盖了包括政策性银行、国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和农村信用社在内的层次完整的银行客户体系，服务客户 300+，与同业公司相比，公司与大型银</p>

行客户合作的业务占比较高，报告期内，大型银行客户的收入占总收入的平均比例接近 50%。一直以来，公司的相关业务发展始终保持与国家政策相匹配，并顺应市场的发展趋势，所以增长很快，2017 年-2019 年，分别实现营业收入 60,607.15 万元、78,184.75 万元和 106,212.76 万元，净利润 5,629.04 万元、9,193.95 万元和 11,013.46 万元，2020 年在此基础上仍会有进一步增长。

根据 2019 年赛迪和 IDC 报告显示，在同行业公司中天阳科技综合排名分别是第 4-第 5，细分领域上，银行卡解决方案子市场占有率第一名；在风险管理解决方案子市场占有率排名第二；信贷管理系统解决方案子市场占有率排名第三位。此外，公司的测试服务业务和咨询业务在市场竞争力和市场占有率上都处于行业领先地位。

## 二、问答交流环节

### 1、公司在数字货币方面的布局如何？

回复：数字货币，也称现金钱包，无需依靠网络或、支付宝、微信等支付平台，即可实现交易。在数字货币推广应用初期，公司作为建行主要的合作伙伴，已经先行参与到建行数字货币的技术开发与测试工作中，未来公司将会积极参与建行相关业务需求的项目实施。同时公司还将同现金钱包的芯片厂商合作，共同为满足银行数字货币试点系统的改造需求做好准备。

### 2、这个行业的市场集中度在未来会提升吗？现在的市场格局是什么情况？

回复：银行金融市场的运行离不开数字化、信息化，金融科技可以说无处不在，该市场仍在高速发展的通道中，根据 2019 年度 IDC 报告市场排名的前五名，占有率分别是 5.8%、4.8%、4.7%，4.2%，3%，我们从这些数字来看，市场份额并不是

很大，但是呈现逐年上升的趋势。现在的市场仍然是一个完全竞争环境，在这样的背景下，服务提供商的整合也在不断加剧，头部企业在行业内深耕多年、技术和资本实力雄厚，份额将逐年上升趋势。银行对供应商的要求非常高，要求供应商具有较强的科技能力和对银行业务的理解能力，新参与者在无成功案例的情况下很难进入此行业。

### **3、近年，很多国有行都已成立金融科技子公司，此举对我们是否有业务冲击？**

回复：金融科技子公司同传统的银行 IT 供应商有一定的竞争关系，但更多的是合作关系，共同把市场做大。原因是：1) 根据 IDC 的报告，金融行业应用解决方案及服务市场在未来仍然呈现出高速增长态势，正是在行业高速增长的背景下，很多国有银行成立金融科技子公司共同把市场做大。2) 金融科技子公司的强项是对业务的理解力，他们取代的是过去国外高端的咨询公司，做的是业务输出，他们背后的 IT 供应商仍然是像我们这样的供应商。3) 金融科技子公司更多的服务于母行或集团公司，有部分中小银行或者金融科技子公司母行的竞争银行不会采购他们的服务，仍然需要传统的金融 IT 应用解决方案及服务供应商提供方案及服务。4) 金融科技子公司依靠于他们母行的品牌知名度，可以向政府、保险、教育等行业扩展，依靠他们的金融场景构建金融生态，这样间接的扩大了传统的金融 IT 应用解决方案及服务供应商的市场规模。另外，从近年数据看，虽然有金融科技子公司的成立，但公司的业务规模、市场份额依然在保持持续增长，也充分说明了这一点。

### **4、银行在市场招标中，倾向于哪一种方式？**

回复：项目型采购和框架性采购在银行的招标中都会存在，具体的招标方式取决于建设内容的复杂程度、银行科技建设管理

的水平等情况。一些头部银行，由于其业务及 IT 能力较强，科技的管理水平较高，往往会采用框架性的方式。但多数中小银行及城商行会偏向于项目型的方式。我们公司在很多细分领域具有较强的业务及 IT 能力，根据 IDC 的报告，我们的银行卡解决方案、信贷管理系统解决方案、风险管理解决方案排名领先，在这些领先的细分领域里能够以项目型的方式参与银行的 IT 系统建设。

#### **5、公司的客户比例如何？**

回复：公司经过多年的业务积累，客户结构也在不断优化。目前，业务涵盖了包括政策性银行、国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和农村信用社在内的层次完整的银行客户体系，从案例个数来看，向下辐射的更多；但从规模来看，大型银行客户的收入占总收入的平均比例较高。

#### **6、数字货币行业是蓝海吗？还是红海？**

回复：在中国，数字化的流通和支付方式早已普及，已经不同于支付宝推出时概念性的根本转换。数字货币也只是一种支付手段，其本质只是技术上的不同，最大的变化是在 TOC 使用端技术设备的改变，背后涉及更多的是银行后端基础设施的转换，市场主航道需求愈加旺盛，如支付渠道、pose 机、账务系统等方面，针对金融生态层面的变化并不显著。公司沉浸银行业务多年，对数字货币我们会非常紧密去跟踪它变化趋势择机而入。

#### **7、对于研发人员的配置？人员扩张的增速有压力吗？**

答：人员扩张短期来看是一个利好因素，说明公司在银行的业务规模愈加稳定且增长；研发人员也会持续增加，传统业务作为基本盘来支撑和需要公司的研发投入以提升实施效率，另一

	<p>方面，研发投入也有利于公司提前布局、谋划未来，提升技术能力、实现技术创新驱动公司长远发展；从长期角度出发，公司重视提高人均收入和人均业绩，在加大研发投入提升效率的同时公司也在积极布局新的业务增长点，近期公司陆续参股了技德系统和和顺恒通。技德系统是提供融合操作系统行业发行版的厂商、符合信创业务要求（已进入信创名单）；和顺恒通是提供金融云计算平台服务的公司，可以为农商行提供金融云及托管服务；另外，公司也将大力发展基础应用软件业务。这几块业务是公司在信创业务、金融云及基础应用软件领域的拓展，未来我们仍会去找符合公司经营发展战略的标的，通过结构性投资并购来增强公司业务线及新的业绩增长点，提升核心竞争力，进而提升公司在金融科技领域的综合竞争力及行业地位。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 3 月 16 日