

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	<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（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	2022-04-15 上午 9:30 至 10:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 徐亚丽
	<p>一、介绍环节</p> <p>长亮科技在过去的二十年里面业绩一直保持每年 20%左右的增长率，收入和利润基本上是同比增长，这个状态我们保持了差不多十几年。我们这个行业相对比较稳健，确定性较强，除非有新业态或新盈利模式出现，否则很难做到超预期。</p> <p>2021 年度我们出现了二十年以来的第一次业绩下滑，经过内部反思，我们总结出了四个关键点：</p> <p>第一，大行投入较多，短期不能收回成本，造成预算失控。管理层风险意识不够，没有意识到我们在 2020 年进入大行以后格局和性质发生一些变化。2022 年我们将逐渐改善这个问题，但大几千万的成本投入肯定还是有的。</p> <p>第二，海外业务的汇兑损失问题。目前我们在跟华为学习如何解决这个问题，保持货币的稳定性或者保值。</p> <p>第三，部分业务营收状况短期承压，导致商誉减值近一千万。</p> <p>第四，市场人才竞争加剧造成人力成本上升较快。2021 年，在信创大年的预期下，我们与友商、转型的互联网大厂以及银行的金</p>

融科技子公司一起抢人才，导致成本上升。

以上几个因素的作用下，造成了我们去年的净利润受到较大影响。

我们预想，大行问题和成本问题今年会得到改善。比如大行问题，从管理手段到我们与大行的共识，到我们对大行的认识，再到如何跟大行相处等问题我们基本上磨合的差不多了，相关问题会得到有效控制。另外人力成本这一块，去年下半年已经回归平稳，我们会慢慢消化之前的增长，这个过程需要一些时间，所以我们 2022 年重点工作是提高人效比。

从收入端来看增长不多，大行的收入占比为 20-30%，增长低于我们 2021 年初的预期，中小行还是按部就班，有 20%左右的增长。大行方面低于预期是因为业务量的增长包括订单的确认、验收确认都低于我们之前的预期，所以我们今年会花更多的资源和精力，包括从考核制度、组织架构优化上去改善。为了适应大行目前这种模式，我们今年成立了北京运营中心，指派公司高管专门负责大行业务。

二、Q&A

1、大行整体的亏损额就是在大几千万这个水平？

答：整体亏损是多种因素造成的，这个大行业务是主导因素。但不能简单的说直接亏了几千万，后期在继续服务的过程中，希望这一块能够有弥补的可能性。

2、能不能帮我们大概拆解一下存货提升大的原因以及你们整体的订单增速的情况？因为我看年报里面有披露细分，我不知道总体的订单额增速大概多少？一季度的情况能不能也帮我们大概梳理一下？

答：从订单端来说，总体的订单情况大概有 20%多的增长，我们认为去年是信创比较旺盛的年份，包括同行都是认同的。从收入确认端来说，我们原来给大行的预期是 30%-40%的比重能够确认收入，但是 30%-40%里面有 20%左右当年度没有确认收入，基本上是延期到了今年一二季度，一季度受疫情影响又造成了很多项目延期，所以在这个背景下对我们来说都是成本浪费。如果二季度或者下半年以后能好转的话，希望能把去年的收入确认追回来。存货比较多主要是大行项目延误或者项目延期造成的，虽然大行项目不多，但金额比较大。这对公司来说不是好事，一方面不能确认收入，另一方面又造成了存货减值计提准备一千多万，所以这对我们来说是两方面的损失。

3、去年订单的增长刚刚您说有 30%左右，是整体公司订单增速？

答：对，加上海外业务一起。

4、你们对今年毛利率的趋势大概是做怎样的展望呢？

答：我们今年的重点工作内容是两方面，一方面我们要适应大行，从组织架构上开始调整为大行服务的目标；另一方面是抓绩效、抓效益、抓项目毛利，因为我们项目毛利的确去年跟前期比有一些滑落，所以我们今年的重点考核指标就是抓项目效益，但是能够提高多少毛利率，我们目前还不能给你一个肯定的答复，但提高效益是必然的。

5、海外业务能不能帮我们再详细介绍一下？包括你们在海外产品的延伸、客户的拓展，因为你也是亲自负责海外业务。

答：我们的海外业务今年取得了不错的成绩，因为这个项目都是延续性的，从去年年底开始跟，所以今年在一季度的时候已经基本上能见成效。去年我们市场的主要贡献是泰国和马来，今年还会保持它的增长性；今年我们还会重点要开拓印尼和菲律宾这两个市场，我们希望今年能够有更多的收获。海外业务总体的毛利率可以做到60%的水平。

我们今天在做一个跨代产品 V10 研发，它具有国际化的能力，因为现在海外的大机下移是一个趋势。我们希望把 V10 做出来以后明年就可以推向海外市场，帮助东南亚客户做大机下移，大机下移一个单就要过亿，我们期望这个产品能出来，所以这也是我们今年的一项重点工作。

6、我看到你们年报里面在董事长王总的致辞里面也提到一句话，叫做我们长亮会继续在东南亚市场进行深耕，丰富产品线，在数字化战略的引领下开拓新的商业模式，是不是这句话对应着刚刚您说的你们在海外会通过 V10 这款产品实现商业模式的升级，也就是 SaaS 订阅的落地呢？

答：那个指的是基于 SaaS 平台的云服务新商业模式，海外 SaaS 产品是公司海外团队在做，而刚才说的 V10 是由集团来做的，大家投入方向不一样，但是我们的 SaaS 产品也是今年年底能够出来，明年能够推向海外市场，SaaS 模式肯定会导致我们的盈利模式发生变化，因为我们现在通过市场洞察，发现海外的 SaaS 需求很旺盛，所以我们今年海外要做 SaaS。

7、基于你们公司自己对疫情的判断以及项目的交付实施情况，您现在能不能说一下 2022 年你们收入或者利润大概的增长预期，我不知道目前有没有这个数字？谢谢。

答：我们希望通过一系列的措施能够回到我们过去二十年正常的增长水平。

8、疫情影响下，不考虑支付，银行 IT 国内需求怎么样？谢谢。

答：我们前面已经说到了，在信创这个背景下从市场端来看需求还是很旺盛的，我们从国内市场的洞察来看，不管是国内还是海外，需求都是比较旺盛的，国内主要是因为信创，海外主要是因为互联网转型的需求，从这两方面来看我们对市场的期望值还是很高的。

9、关于 V8 到 V10 的转型是出于什么样的考虑？现在长亮也在往大行做很多定制化的项目，据我理解 V8 可能是基于集群式的特色，它可能还不是云原生，是不是 V10 会更偏云原生？跟你们往大行切入做比较多的定制化开发，是不是有这方面的一些考虑？V10 在产品标准化和定制化之间是怎么样做取舍的？从海外市场来讲，我也观察到海外其他的一些厂商，包括 Temenos 他们都在很发力推东南亚核心的一些改造，而且他们也都很鲜明的提出了云原生，但是从理解长亮的产品特色来讲，至少现在你们还没有特别提云原生这个事情，我不知道这一点您是怎么看的？另外海外这些厂商做很多 service 服务也做的比较风风火火，长亮在这边的考虑是怎么样？谢谢。

答：关于产品云原生的问题，实际上我们做了很多案例，可能宣传不够，比如说我们现在在邮储、中行、交行做的项目都是基于云原生的，目前所有的产品都具备这个能力。我们之前跟邮储等大行基于云原生做的定制化产品，还不能完全算是长亮的产品。V10 产品是吸取了与大行合作的经验下，通过沉淀积累形成的产品，当然也是基于云原生的，这也是我们能把这个产品推向国际化的主要原因，并且它不仅能够国际化，还能够适用于很多国内中小银行的需求。

Temenos、马来的 Silverlake 都是我们的主要竞争对手，在我们出海以前，东南亚市场主要被欧美厂商占据，没有中国公司的身影，我们算是第一家出海的厂商，所以跟他们竞争也是很正常、很合理的。因为这些银行用了十几年的传统核心系统都是他们提供的。

10、刚才你讲到 V10，你们是把大行积累的云原生的一些能力做一些产品标准化，还是说你们未来 V10 主要还是迭代之前 V8 在一些中小型银行做的产品迭代，还是说你们针对大行也想做一个更偏标准化的产品，尽管大行可能很多是定制化的习惯，您怎么看？

答：首先，我们给各家银行提供的产品、服务、系统，都是在基于我们自己产品的基础上进行的定制化改造。其次，在我们这个行业内，不管是国内还是海外，大部分银行都是要提供定制化服务的，因为银行需要靠 IT 能力帮他实现差异化的竞争与服务。

11、这也直接关系到您刚才讲到的人力成本的增加，大行不管是从营收或者是从人力成本的增加，我不知道管理层是怎么样的界定，

到什么样的程度，还是说你们坚定的决心要在大行里面继续做？

答：首先客户需求是第一位的，客户需求决定市场与订单，大行业务肯定是要继续开展的。其次，我们可以根据在大行业务中积累的经验与技术影响中小行以及海外银行客户，并赢得订单。

12、公司 2021 年毛利率的下降降幅与友商相比会更多一些，能否给我们再做一下深入的分析？

答：前面也说到，我们自己分析了原因，第一个跟大行的相关性，第二个是商誉减值问题，第三个是海外业务带来的汇兑损失问题，第四个是人才竞争加剧成本上升。

13、数字货币对于银行系统需要改造或新增的部分是哪些，以及公司参与的情况？

答：数字货币我们是从两方面参与的，一方面是刚才你说到的系统端的改造，体量都不是特别大；另外一方面公司也帮银行做一些数字货币的推广和运营，比如公司帮农行做了一些数字货币的推广和运营的案例，包括通过互联网手段帮农行做区域线上线下的推广。

14、疫情对现场实施有多大影响？对于回款确认是否有影响呢？谢谢。

答：总体感觉，新冠疫情 2020 年对公司的影响要小一些；2021 年下半年起，很多大行项目，特别是北京的项目受到的影响比较大，所以我们今年下决心要从组织架构上改善，在北京当地组建团队。所以疫情整体对公司来说还是有些影响的。

15、海外业务是否还受疫情影响？另外数字货币业务的进展情况如何？谢谢。

答：我们主要服务东南亚地区，基本放开了防疫政策，对我们的业务没什么影响，都处于恢复正常的状态，最大的影响是我们国内的同事出不去，主要是签证问题。我们只能靠远程来支持，但是远程肯定没有现场的效率高，尤其是我们的产品不断地迭代，我们还是要去现场指导当地的员工，让他们了解新产品、了解新技术，这个的确是受了一些影响。但是其他的方面还好，包括订单需求、与客户的交流，这些方面的影响不大。

数字货币目前东南亚还没有地方使用，我们是有天然优势的，一方面是在国内我们具备做数字货币系统的能力，另外一方面我们也具备在国内做线上线下运营推广的能力。我们期待这几个能力能够结合起来，公司的优势就能得到很大的发挥，这是我们比较期待看到的相关政策变化。

16、海外市场，尤其是东南亚市场的行业空间，包括目前客户大机下移的进度，能不能再帮我们详细介绍一下？

	<p>答：海外的需求很旺盛，包括大机下移项目。华为在两年前就发现这种大机下移的商机，在非洲、中东都有。海外市场的情况跟国内不一样，银行的 IT 能力都很弱，目前有些大的咨询公司帮他们做业务咨询方案，但能够帮他们做咨询方案落地的还比较少。我们的优势是能够帮海外的银行尽量解决存在的困难。一般厂商很难承接这样的工作。包括香港很多银行都有这个需求。过去的经验来看，这样的订单单个合同额都很大。当然，银行的一套系统都跑了十多年、二十年，所以银行对换一套系统也很谨慎，但是目前系统的确是能够适应目前的互联网应用场景，包括支付渠道这些，所以系统改造的需求是迫切的，只是包括欧美厂商都还没有一套完善的解决方案来应对。这个商机公司肯定会把握好，但是需要一些时间。</p>
日期	2022-04-15

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	曹雯瑛
2	进门财经	吴文茜
3	上投摩根基金管理有限公司	翟旭
4	仁桥资产管理有限公司	钟欣
5	北京鼎萨投资有限公司	刘寻锋
6	西藏东财基金管理有限公司	包戈然
7	上海纯达投资管理有限公司	楼谷凡
8	天风证券股份有限公司	缪欣君
9	深圳前海登程资产管理有限公司	于骏晨
10	农银汇理基金管理有限公司	梁国柱
11	国华兴益资产管理有限公司	刘旭明
12	国寿安保基金管理有限公司	谭峰英
13	信达澳亚基金管理有限公司	李琳娜
14	深圳市领骥资本管理有限公司	方力
15	北拓资本管理有限公司	王浩
16	大连道合投资管理有限公司	余湛
17	诺德基金管理有限公司	周建胜
18	北京鼎萨投资有限公司	张王品
19	新华养老保险股份有限公司	袁海宇
20	宁波幻方量化投资管理合伙企业（有限合伙）	漆冠男
21	深圳丰岭资本管理有限公司	李涛
22	溪牛投资管理（北京）有限公司	王法
23	万家基金管理有限公司	胡文超
24	英大证券有限责任公司	殷鹏浩
25	国泰君安证券股份有限公司	楼剑雄
26	恒泰证券零售客户	李国荣
27	青岛久实投资管理有限公司	韩虎
28	上海斯诺波投资管理有限公司	杨明微
29	上海和谐汇一资产管理有限公司	凌晨
30	深圳市东方港湾资产管理有限公司	洪梓超
31	上海中域投资管理	韩雪
32	深圳宏鼎财富管理有限公司	李小斌
33	北京鸿道投资管理有限责任公司	方云龙
34	明世伙伴基金管理（珠海）有限公司	吕江峰
35	北京泽铭投资有限公司	安晓东
36	国泰君安证券股份有限公司	黄行辉
37	金翼基金管理有限公司	钱勇楠
38	上海保银投资管理有限公司	张焯

39	中金资产管理有限公司	冯达
40	华创证券自营部	罗泽兰
41	华泰证券自营证投	郑亚斌
42	太平洋证券股份有限公司自营	郑及游
43	海南兴高私募基金管理有限公司	涂敏
44	上海汐泰投资管理有限公司	陈梦笔
45	鹏华基金管理有限公司	董威
46	东证融汇资产管理有限公司	姚远
47	景顺长城基金管理有限公司	江磊
48	上海保银投资管理有限公司	张焯
49	华泰证券资产管理部	刘瑞
50	华夏久盈资产管理有限责任公司	王佳
51	嘉实基金管理有限公司	谢泽林
52	LyGH Capital	Stan Wang
53	重庆德睿恒丰资产管理有限公司	江昕
54	上海光大证券资产管理有限公司	刘一鸣
55	光大永明资产管理股份有限公司	高广新
56	中信资本（深圳）投资管理有限公司	黄培锐
57	明亚基金管理有限责任公司	陈思雯
58	上海泓盛资产管理有限公司	侯大为
59	苏州龙远投资管理有限公司	李声农
60	中银基金管理有限公司	张响东
61	云南国际信托有限公司	高洪涛
62	禅龙资产管理有限公司	鲁正轩
63	东吴基金管理有限公司	张浩佳
64	天风证券股份有限公司	陈涵泊
65	万家基金管理有限公司	胡文超
66	百年保险资产管理有限责任公司	许娟娟
67	东吴基金管理有限公司	欧阳力君
68	上海肇万资产管理有限公司	崔磊
69	天风证券股份有限公司	李璞玉