

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（公司 2022 年中报业绩电话交流会）
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 8 月 8 日
地点	电话会议
公司接待人员姓名	董事会秘书：徐亚丽
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍环节 公司认为 2022 年半年度报告业绩并未超预期，公司上半年经营情况如下： 第一，收入和合同增长规模情况跟年初的预期差不多。一方面是去年年报情况不是很好，基本上没有增幅。去年由两个因素导致：1、大行项目的周期、审批流程长等导致了项目延期；2、疫情让很多项目进度变缓，造成去年基本上没有增长。加之去年行业 IT 预算增幅低于过去 20 年的年平均增速，导致去年业绩没有增长。所以今年上半年的规模增速，大多源于去年的项目递延。 第二，从大行项目的角度来说，公司从去年开始服务大行到今年，和大行的关系、匹配度、适应度都有所改善，但还需要一些时间做调整，因此可能不会在今年的业绩上充分体现。 公司在持续疫情影响的情况下，在今年二季度采取了内部管控措施，包括降本增效、提高人效比以及优化人员结构，以期对稳定或提升毛利率产生一定效果。但人力成本是先投入后产出的，公司上半年人力的损耗比较大，项目地点管控、隔离的情况均造成了人员成本沉淀，故降本增效的成果可能也无法在短期内体现。

第三，海外情况略好一些，但也不及预期。我们上半年海外增长 40%多，低于年初 50%的预期。下半年合同额有可能会完成任务，但是收入基本上很难实现。因为按终验法确认收入，如果下半年才签单，可能合同额会达成，但是收入可能很难保证，所以有压力。

总体而言，信创的政策大背景市场需求还在刚需还在，只是因为疫情、经济下行等因素叠加增量不如预期，房地产政策等影响银行业绩的因素导致银行的 IT 投入可能会放缓或者出现观望的局面。如果下半年疫情能够放宽，IT 需求会释放出来了，那么今年的订单端完成任务不太成问题，但是收入端受终验法影响仍会有滞后性。总体来说，市场和需求还在，但是今年可能很难体现在业绩报表上。

二、Q&A

1. 目前公司在银行的客户结构怎么样？各个类型的客户占比？

答：我们大行、中小行都做，和往年没有多大的区别。单纯从今年的合同额来说，可能六大行占 30%左右。

2. 受疫情的影响，目前银行 IT 投入可能会滞后。您判断后续的投入节奏是否会加快？不同的银行之间节奏是否有区别？

答：银行间的区别肯定是存在的，每个银行的收益情况、盈利情况、盈利能力、IT 思维以及经营思维都不一样，因此银行投入是否加速会受诸多因素影响，每家银行的判断也会不一样。

3. 公司上半年的订单增长情况怎么样？

答：上半年订单增长 15%左右。

4. 目前公司订单转化到业绩的周期大概是多久？

答：平均 8-24 个月。

5. 考虑到大行项目的周期相对长，后面的周期会不会进一步拉长？

答：目前看，受疫情影响大行项目的周期已经很长了。我们希望未来这种影响能尽量减少，当然这也是大形势决定的，我们只是期待或者是这样预判。

6. 公司服务大行一个订单的价值量是否有提升？

答：目前没什么提升。

7. 公司一个订单的价值量一般是多少？

答：我们的产品线比较长，从几十万到几百万、几千万都有。

8. 现在大行有从项目制走向外包制的趋势，这个趋势对于公司目前有哪些方面的影响？

答：因为公司是产品型、解决方案型的公司，所以我们主要以项目制为主。但是大行招投标的模式基本都是外包模式，因此我们想进入大行，就要适应大行的模式。这两年我们进入大行是因为大行有更换核心系统的诉求，我们要趁着这个契机以项目制的形式进入大行，这是我们的出发点。我们的也的确从经营、产品方面达到了目标，但是暂时还没有实现大行项目盈利。

9. 公司在 SaaS 的运营层面上有什么样的发展战略吗？公司产品是否也在朝着云化转型？

答：首先 SaaS 模式在国内不适用，国内没有这种市场空间。虽然很

多同行已经开始尝试做 SaaS，但实际上国内不支持订阅式或分润模式，在这个背景下 SaaS 模式要盈利是很难的。我们现在主要在海外市场做 SaaS，因为海外市场相对比较成熟、市场化，也比较能接受 SaaS 的模式。目前这个行业大部分 SaaS 公司都并未盈利，但毕竟这是一个大趋势，所以我们也处在尝试阶段，暂时不敢贸然地大范围推广。

10. 目前公司产品朝着云化转型，公司怎么看未来的发展格局？

答：在国内云化是必然的，只是时间点的问题，大行所有的产品、新的系统都是以云架构为基础。至于说谁的产品能够胜出，要看技术方向和市场选择。

11. 公司目前在云化转型方面做了什么改变？

答：我们的产品很多年前就适用云了。我们之所以能进入头部大行，跟这个有很大的相关性。我们在这方面的产品准备、成功案例也比较多，这也是我们能进入头部大行的主要原因。

12. 上半年疫情对公司的成本端造成一定的压力，公司后续通过什么方式去降本提效，对于毛利率是否有目标？

答：市场如果是以外包模式为主的话，其实很难提升的。我们的目标是把毛利率稳定住。

13. 如果之后大行的客户拓展越来越多，未来大行项目的营收占比会不会再提高？毛利率预期会不会继续往下走，是否有指引？

答：也不排除这个可能性，因为大行的毛利率的确要低一点。我们会采取降本增效等措施。在这个背景下，我们的目标是毛利率不要再下滑。

14. 未来觉得大行营收会持续提升到什么样的比例？

答：头部六大行加股份制银行的 IT 预算占全行业市场份额的 50%-60%，占比很高。长亮科技作为一个龙头企业，想维持每年的市场增速，必须得进入大行。我们目前的战略是追求有利润、有毛利的扩张，而不是盲目扩张。

15. 之前部分项目会出现亏损，现在这样的情况还会再出现吗？

答：目前仍有这样的情况，所以我们的目标是稳定毛利率。今年的业绩主要受上半年疫情影响，不是一个常态现象。如果把这个干扰项排除，应该就不会再出现类似情况了。

16. 公司今年的人员增长计划？人效有没有目标？

答：我们今年人员人头数基本上没有增长。

17. 考虑到成本端可能之前会有压力，单人成本会有一些的控制吗？

答：成本端的影响是递延的。所以我们做成本优化不会那么快体现在今年的业绩上。

18. 公司海外业务之前中标率在 25%以上。未来是否有进一步提升的目标？

答：中标率是两方面的概念。第一，如果中标率特别高，比如超过 50%了也未必是一个好的现象，这可能是没有覆盖到应该覆盖的商机。第二，关于中标率提升的问题，我们在海外竞争的对手主要是 Tenemos、FIS 这样的国际化对手，都是世界巨头。所以 25%的中标

率对公司来说已经很优秀了。

19. 公司现在进军大行，公司关于大行有什么标杆项目？服务大行对公司未来竞争力的提升有哪些帮助？

答：案例有挺多，比如邮储项目还是做得不错的。竞争力肯定有提升，公司选择在产品阶段进入大行，是因为我们希望通过和大行的合作提升自己的产品能力、解决方案能力以及对前沿技术的了解。因此服务大行对我们来说提升了自身的产品能力、产品眼界、服务能力、产品设计能力。

20. 公司对于数字人民币未来的发展有没有什么看法？银行这方面的业务进展和系统建设如何？

答：数字人民币是国家政策，从目前来看，这一定是大的国策，长久发展肯定是需要的，短期内在业绩上或者 IT 上可能不会见到什么效益。大家在 IT 上已经做了一些技术储备和技术应用的储备，但是长期或者广泛应用还需要一定的时间。

21. 上半年受疫情的影响，客户侧需求相对来讲有很大的影响，但另一方面信创的存在确实又是利好。过去两年实际上行业信创在金融领域一直在推进，信创对这个产业的拉动作用是一个匀速持续的过程，还是加速的进展，最近节奏大概是什么样的？公司在信创领域的业务拓展的思路和侧重点是在哪些方面？

答：从市场角度来说，信创肯定是加速器，因为它是国家政策推动的刚需，但是它只是其中一个因素，还有很多其他干扰因素。至于信创机会，公司只做银行应用软件，而银行应用软件本身就是基于信创来落实的，所以公司现在所有工作都是跟信创息息相关的。

22. 上半年人员费用不少，怎么看下半年和全年人员费用方面的变化？

答：公司 90%的成本都是人力成本，这个成本是刚性的。二季度我们虽然做了很多管控措施，但降本增效需要一个消化的过程，提高人效比也是一个循序渐进的过程。只是提高人效比一定不是我们长期坚持的事情，公司还是希望更人性化、通过提升产品竞争力以及提高市场占有率，拿到更好的客户价格，来提升毛利率，提升产品价值。

23. 公司目前在手订单情况？是否还会有一些之前大的订单延续到下半年确认收入？

答：今年半年度的新签订单比去年同期增长了 15%左右。因为项目周期都在 6-24 个月左右，下半年及明年再确认收入是普遍现象，尤其是今年上半年受疫情影响很多项目都延期了。

24. 海外业务高速增长的主要原因？公司对海外业务的发展战略是怎么样的？

答：高速增长是由于基数低，今年是公司发展海外的第五年，前三年都初在交学费学习的过程中，这两年才开始有起色。

长期来看，海外肯定是公司着力发展的一个市场。从大的环境来看，海外比国内更利于产品型公司的生存。海外成熟的市场竞争关系让产品有了成长空间，公司就愿意投更多的资源去做产品，让产品更有竞争力，而且海外客户也愿意给供应商付 license 费用，

因此海外市场可能更利于软件公司的成长。

另一方面海外金融行业对产权保护相对比较有利，在这个背景下，公司才得以在海外顺利发展、快速成长。从这个角度来说，公司希望未来的 2-3 年都能够在海外市场持续保持高增长。

25. 公司的大数据解决方案方面的业务上半年增长比较好，那么这个业务是不是不太会受疫情影响？这部分业务的未来展望是怎样的？下游客户的资本开支的具体情况是怎样的？

答：大数据业务从成立团队、引进团队到现在过去 7 年了，这个也是长亮持续看好的市场。因为大数据在近几年随着互联网业务的发展而快速增长，市场的需求很旺盛，所以增速跟市场的需求有紧密相关性。

在大数据业务条线长亮的优势一方面是团队的经验非常丰富，有很多专业的咨询专家，大数据业务主要由咨询、产品、服务这几块组成，不管从哪个角度来说，长亮的产品也好，模型也好，都经过了多年的锤炼，在市场上具有领先性，所以有可持续发展的潜力；另一方面是市场需求的确旺盛。

关于客户的资金投入，我们没办法具体说资金投入情况怎么样，只能说甲方客户，包括互联网大厂，越来越重视大数据业务的成效，重视大数据业务带来的业务收益。

26. 公司上半年中标了酒钢财务公司的资金管理信息系统，那么财务公司目前对核心系统的这种改造需求怎么样？后续在这一块有没有其他商业机会？

答：财务管理系统方面公司收编的团队到现在也有 5 年以上的历史了。财务公司对财务管理系统的需求很旺盛，市场一直都在，公司也一直坚持做财务公司的核心系统。从客户群体来说，财务公司这个客户群和银行相比相对较小，预算也会少一些。从业务端来说，这对公司来说是增量业务，但目前的确规模不大。

27. 在中小行方面，公司上半年中标了许多核心系统，那么中小银行核心业务系统的替代或者升级的投入和节奏是怎样的？相比于大型银行核心系统产品的差异性在哪？

答：关于差异性，应该说是需求不一样，大行小行对产品的要求、支持的体量肯定都不一样。至于今年大行有所不同的地方是大行的核心系统改造所用的技术、产品、工艺在全球范围内都是比较先进的。从这个角度说，公司和大行共同打造的核心系统产品在行业内比较领先。目前中小行的诉求可能还没到这一步，还是有一定的代差。未来可能会迭代，但现阶段暂时还没有用到。

28. 怎么看待目前行业的竞争格局？针对国有的大行和中小型银行各家的经营情况大概是什么样的？长亮的竞争优势主要有哪些？

答：大行和中小行的服务对象、客户群体不同，各自有存在的合理性以及不同的竞争格局和竞争优势。同时也与银行所在地的经济实力有一定相关性，当地经济发展的好，银行的盈利能力强，那么对 IT 的需求就比较旺盛，这也是公司在选择客户时的重点依据。所以银行的体量大小、分布格局，还是跟当地的经济环境有很大的相关

	性，这决定了银行的利润来源和 IT 投入的需求旺盛与否。
附件清单	详见附件 1
日期	2022 年 8 月 8 日

附件 1:

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	创金合信管理有限公司	陆迪
2	新华资产管理股份有限公司	朱战宇
3	拾贝投资管理有限公司	庄小祥
4	中国人保资产管理有限公司	邢建峰
5	平安基金管理有限公司	刘杰
6	广发证券股份有限公司	于洋
7	仁桥（北京）资产管理有限公司	钟昕
8	东莞证券	钟革敏
9	长信基金管理有限公司	孙亦民
10	浙商证券股份有限公司	翁晋翀
11	工银瑞信基金管理有限公司	殷悦
12	青骊投资管理（上海）有限公司	李署
13	上海耀之资产管理中心（有限合伙）	李远卓
14	长江证券	肖知雨
15	淡水泉（北京）投资管理有限公司	罗怡达
16	上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
17	上海留仁资产管理有限公司	刘军港
18	国元证券	耿军军
19	博道	高潇笑
20	华宝基金管理有限公司	陶庆波
21	上海汐泰投资管理有限公司	陈梦笔
22	北京鸿道投资管理有限责任公司	方云龙
23	明亚基金管理有限责任公司	陈思雯
24	华创证券	张文倩
25	中银国际证券股份有限公司	常思远
26	汇添富基金管理股份有限公司	董霄
27	太平洋保险资产管理有限责任公司	施隽
28	中信证券	王晗
29	中国人寿资产管理有限公司	杨子霄
30	上海仁灏投资管理中心（有限合伙）	王贵州
31	北京诚盛投资管理有限公司	康志毅
32	东吴基金管理有限公司	张浩佳
33	华创证券	罗泽兰
34	华西基金	王宁山
35	生命保险资产管理有限公司	舒强
36	中信证券	林峰
37	建信基金管理有限责任公司	许杰
38	前海开源基金管理有限公司	曲扬

39	西部利得基金	温震宇
40	深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司	张智斌
41	九泰基金管理有限公司	邓茂
42	华龙证券股份有限公司	李东杰
43	华宝基金管理有限公司	卢毅
44	寻常（上海）投资管理有限公司	蔡峰
45	红土创新管理有限公司	栾小明
46	睿远基金管理有限公司	杨维舟
47	财通证券资产管理有限公司	刘晨悦
48	光大证券资产管理有限公司	江俊晨
49	中信保诚基金管理有限公司	宋海娟
50	安信证券	杨楠
51	安信证券	夏瀛韬
52	北京诚盛投资管理有限公司	吴畏
53	东吴基金管理有限公司	陈伟斌
54	国寿安保基金管理有限公司	张帆
55	海富通基金管理有限公司	刘海啸
56	海南鑫焱创业投资有限公司	陈洪
57	禾泮（厦门）投资管理有限公司	汤开宏
58	和谐汇一资产管理有限公司	凌晨
59	仁桥（北京）资产管理有限公司	钟昕
60	上海宏羽投资管理合伙企业（普通合伙）	李宏斌
61	上海聆泽投资管理有限公司	翟云龙
62	上海煜德投资管理中心（有限合伙）	王亮
63	上海原点资产管理有限公司	石翔
64	深圳宏鼎财富管理有限公司	李小斌
65	深圳市泽鑫毅德投资管理企业（有限合伙）	张路
66	深圳正圆投资有限公司	亓辰
67	施罗德投资管理（上海）有限公司	杨森
68	万联证券	夏清莹
69	万联证券股份有限公司	曾超巩
70	中邮人寿	朱战宇
71	中国人寿养老保险股份有限公司	徐宝龙