

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 年年度业绩电话交流会）
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	2023 年 4 月 17 日 10:00-11:00
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 徐总： 1、长亮科技 2022 年度的经营情况： 2022 年，公司实现营业收入同比增长约 20%，但净利润大幅下滑，主要是因为公司全年营业成本增速过快、毛利率降幅较大，部分子公司全年盈利水平不达预期造成大额商誉减值计提以及公司开展股权激励计划新增股份支付摊销费用等原因。 公司业务份三大板块：数字金融业务解决方案、大数据应用系统解决方案以及全财务价值链业务管理解决方案，数字金融业务解决方案实现同比增长约 28%，大数据应用系统解决方案实现同比增长约 14%，业务增速和规模增速都比较理想；但是海外业务表现不太好，主要是因为海外市场近两年产品转型、客户需求由双核转到一核，需要大机下移，而公司的产品还没有完全准备好。公司期望

能在今年做好产品国际化，适应东南亚市场的产品需求。

王总：

2022 年公司的项目实施人力成本增加，主要是因为客户的主要项目地位于北京、上海、广州、深圳、乌鲁木齐、郑州等大中型城市，当时员工派遣、调动存在困难，到岗周期延长、实施效率下降、预算增加、进度不及预期，这些情况部分导致了实施项目毛利率水平下降，还有就是人力成本上涨较快；但总的来看，公司业务内涵还是比较健康，整体发展符合预期。

展望未来，有喜有忧。喜的是目前反馈的市场需求还是比较旺盛的；忧的部分是需求旺盛往往伴随着技术和业务理念革新，对技术和业务创新要求会更高。从目前来看，长亮科技的态势是比较有前瞻性，早在四五年前就在云基础设施、大数据、AI 智能三个方面进行了布局，与国内主流的华为、阿里和腾讯三个厂商均有密切合作。同时公司也持续进行研发投入，所以有信心能把握住未来技术革新和业务革新的脉搏，但毕竟还是一个未知数，这点仍会是一个潜在的小风险。

另外，公司现在还面临增收不增利的问题，我们总结了两点原因：一方面，新一代系统在发展方向基本上比较明朗，但还没有完全定型，导致国内外客户在购买的时候都会比较慎重；另一方面，公司目前的产品价格可能并未体现产品的价值和研发投入。

二、Q&A

1. 看到营业成本里面人员薪酬福利的增速，大概有 50%，占了营业成本的 80%？

答：2022 年，成本增速远大于收入增速。主要有两大原因，一方面，人力成本的增长是长期趋势；另外一个方面，受项目实施进度影响，产品交付的效率有所下降。

公司将采取平衡人员招聘、提升产品交付效率、提高自身产品化程度与增强产品竞争力以提高产品价格等措施，达到开源节流、降本增效等目标。

2. 产品化确实是公司提升产品竞争力的方式，是不是最近可以展望到的一个点，在能够正常交付后人员调度的费用会有一个比较大的修复，比如每个季度大概能够有一个怎么样的节奏修复？

答：这个从短期很难体现出来，公司的大项目周期基本上是 18 到 24 个月，今年肯定还会面临一定的项目成本压力，所以业绩体现在财务报表端还是需要一些时间；公司的目标是逐步提升毛利率。

公司目前面临着产品升级的问题，客户对新产品产生了超前的需求；国内主流的新产品现在还面临产品化的问题。但价格匹配不可能一蹴而就，还需要稳步提升。

3. 我看到公司三个业务板块里面，数字金融业务解决方案就是包含核心系统，增速去年很快，有 27%，我理解一方面过去比较大

的项目确认收入，另外一个核心系统的分布式改造，应该也是有催化的，我不知道这个理解对不对？

答：这个理解基本正确，但分布式改造去年还属于前奏，我们预估至少未来五年内国内外的需求是非常旺盛的，现在面临的问题是快速产品化，毕竟这次的改造非常大，而且跟以前还有一些不同，以前相对的综合业务系统、数据分析系统都是相对独立的，而这次是分布式云化、云底座。数字化浪潮打破了很多东西，一个是生产力，一个是产品化程度，这个需要逐步的提升。

4. 我理解对核心系统，公司现在产品化新品的推出，包括国内的 V10 或者海外的 V8 是非常重要的的一环，同时我有一个理解，能够快速复制的案例对咱们来说是非常重要的。目前来看 V8 海外版和 V10 研发的情况，或者说客户的推广情况是什么样的节奏？

答：V10 的开发进度还是可以的，我们很多模块在不同大型银行里面已经落地，现在需要的是我们要尽快提升产品化程度，估计今年内会落地一些整体的产品化。另外还有一个潜在的空间，是有关分布式底座或者云底座，国内目前主流的就三个厂商，预计将对公司有一定的影响。虽然公司早就做了准备，但是在具体开发过程中可能会有一些变化。

5. 我想问一下，从我们的定义来讲，未来的数字核心基于云原生容器化，我们在年报里面也讲到 8.3 是微服务，8.4 是中台化，现在基于数字核心开发的进展到了一个怎么样的阶段。第二个问题是在去年核心系统的营收里面，存量客户和新增客户的占比大概占多少？如果存量是回款。

答：目前基于企业级架构的数字化核心的大部分模块已经在部分银行应用，我们现在主要做的是产品的标准化与整合工作。

关于第二个问题，现在我们公司的存量客户和新增客户占比情况对我们公司的意义不是很大，因为定义存量与新增客户有不同的理解。公司目前国内客户的覆盖率已经相当高了。

6. 对很多小行来讲比较务实的态度，不一定马上能够云原生，这是一个很现实的问题。

答：所以我们一方面在做 V10，一方面也在做 V8 的配套、V8+ 以及 V8++。预计未来若干年还会需求旺盛，但是公司的压力也非常大，包括技术路线、业务设计路线斟酌、落地实施都需要投入，所以说公司还是谨慎乐观。

7. 今年的目标是利润和产品化，某种程度上来讲两个是需要平衡的，那 2023 年要做产品化提升利润率，但是同时大行又很强调他的标杆作用，我们在中间是如何做的？

答：一方面，我们判断，公司的利润在历史低位；另外一方面，公司看到未来美好的前景又想赶紧投入，这确实需要很大的平衡。目前公司需对未来的市场空间、未来的产品如何做、和哪些厂商合作、如何合作等问题进行斟酌考量，我们认为难度还是不小，我们形容为“走钢丝”。

8. 我们今天也想对信用卡核心这块做一些研究，我不知道去年在信用卡核心的增幅是怎么样一个水平，现在您对未来几年信用卡核

心，包括银行托管模式，你觉得这个市场您怎么看？

答：虽然信用卡前几年的需求旺盛，但这应该是属于阶段性的旺盛，而不是未来趋势性的旺盛。信用卡产品未来会进化成什么样，大家都在观望，因此银行的投入要么是阶段性的投入，要么就会比较谨慎。

9. 咱们在年报里面提的比較多的两个主题，一个是金融信创，另外一个数据资产化入表给他们带来的业务增量，不知道您怎么理解这块市场发展，还有咱们从中扮演的角色？

答：数据资产化是一个比较热门的话题，这块业务对长亮意义首先是公司这方面的技术储备应该是目前国内比较先进的，包括业务端的大数据全链条业务能力以及价值管理端的数据价值确权、评价与入表等；另外，数据也是国家的命脉，公司会谨慎地观望相关机会，并在这个浪潮中尽力提供科技服务。

10. 王总，您刚刚提到数据资产化，应该包含了很多顶层政策的红利在里面，我们作为一家厂商助力银行提升数据资产化的水平，未来银行如果做数商，因为我看到光大银行已经在相关的公开订单里面表示要探索成为一家数商，您觉得我们会提供哪些标准化产品的服务？同时也看到我们跟盘古和华为昇腾的合作，不知道我们这块怎么样提升整个交付效率呢？

答：公司也在考虑这个事情，V10 的整体规划比较大的，我们现在也着手代码的自动生成和 AI 生成以整体提高效率，未来大数据和 AI 肯定是重要方面。具体到数据资产上，公司的准备还是比较充分的。数据资产不仅仅是大数据业务条线全链条服务，还包括这个数据对企业本身的价值管理。公司应该是行业中产品线最全的企业，三大产品线：前台有业务系统、中台有数据，后台有价值管理。除了大数据分析和 AI 智能外，对大数据进行价值分析和核算也是对企业非常重要的一块业务，而价值管理一般对标的都是专业型公司。公司在数据资产管理以及后续价值管理等方面都做了技术储备。

11. 可不可以理解价值这块产品相对来说是偏标准的，主要应用于数据资产的估值、定价？

答：价值管理是公司首先提出的概念，以前包括预算、核算、资债、绩效、管会等各种板块，其中有很大一块价值叫做资产管理，如果把数据视为资产，必然会纳入到整个体系的资产管理体系里面去。

12. 从外行人的角度来说，是不是可以简单地理解为数据业务相当于前期数据产品化之前的归档、清洗、治理，价值业务可以理解成数字资产化时代最后的定价、估值？

答：对，财务制度都有一套体系，目前在这个体系里面公司的竞争力是最强、产品最全的。在数据资产化的过程中除了大家看到的准备之外，公司在价值管理整个产品线上也在准备着，也在考虑数据资产化这个领域怎么走到前面。

13. 您刚刚也提到我们跟盘古做一个结合，怎么用 AI 大模型这种技术去更好的帮助我们提升整个交互的效率，王总能不能分享一下数据和价值的毛利率与总体公司毛利率相比是偏低的，大概是 40% 不到的水平，如果结合盘古，我们现在对交付效率上有没有偏定量

	<p>的大概预判？</p> <p>答：定量很难，从技术角度，效率提升是肯定的，也会越来越快。任何一个技术的进步和效率提高都存在产业链上各个环节的好处分配问题，效率提高大家都受益，这时候产品准备越充足、产品线越长可能受益的份额越大。</p> <p>14. 我们是盘古金融合作的第一伙伴，如果更早接入加上我们自身的积累，效率更高，应该会在全行业跑在最全面，从各个角度来说实现了产品集中度提升。刚刚您也提到了盘古，我们觉得不错，能不能帮我们分享一下目前盘古金融这块可能会在哪些领域做一些探索？</p> <p>答：华为的盘古应该是目前比较先进的，盘古或者 AI 大模型本质上是一个底层工具，需要像公司这样的应用厂商把它落地。公司现在在内部成立了与 AI 相关的部门，很多产品条线也开始成立相关部门来往前推，这个过程预估会比较漫长，但同时市场空间也会比较大。</p> <p>15. 请问 V10 推出之后对毛利率的提升空间怎么看？</p> <p>答：一方面会有所提升，但是我们现在也是谨慎乐观；一方面是客户接受度也需要慢慢培养。现在产品还在研发过程中，所以很难量化它，一个是市场有一个接受的过程，一个是产品的成熟度也有一个过程。</p> <p>16. 今年营收增速和毛利率趋势是多少？</p> <p>答：我们去年受了一些客观影响，毛利率有所下降，收入目前来看应该影响不大，从规模角度来说需求比较旺盛，但是成本端从毛利率角度来说处于缓慢回升态势的。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 4 月 17 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	华泰证券	岳铂雄
2	摩根士丹利亞洲有限公司	林陳悦亞
3	安信证券股份有限公司	赵阳
4	上海普行资产管理有限公司	陈其伟
5	上海富邻投资管理有限公司	程焯
6	上海肇万资产管理有限公司	崔磊
7	广州瑞民私募证券投资基金管理有限公司	黄鹏
8	万联证券股份有限公司	王景宜
9	上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
10	深圳熙山资本管理有限公司	刘政科
11	嘉实基金管理有限公司	汪伦蔚
12	深圳宏鼎财富管理有限公司	李小斌
13	嘉实基金管理有限公司	吴悠
14	HUAFU SECURITIES CO., LTD.	王鑫昉
15	中国国际金融股份有限公司	魏鹤霏
16	富瑞金融集團香港有限公司	馬牧野
17	广东正圆投资有限公司	熊小铭
18	中华联合保险集团股份有限公司	李东
19	国金证券	赵彤
20	上海中域投资有限公司	韩雪
21	恒泰证券零售客户	马刚
22	天风证券股份有限公司上海浦东分公司	叶家媛
23	恒泰证券零售客户	胡春燕
24	中银国际证券	常思远
25	景顺长城基金管理有限公司	江磊
26	上海喜世润投资有限公司	张亚北
27	北京和信金创投资管理有限公司	黄庆铭
28	上海聚劲投资有限公司	张超
29	北信瑞丰基金管理有限公司	石础
30	国新证券股份有限公司	卫湛松
31	上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)	郭玉磊
32	国泰君安证券股份有限公司	李博伦
33	上海阿杏投资管理公司	蒲楠昕
34	金股证券投资咨询广东有限公司	曹志平
35	江信基金管理有限公司	王伟
36	鸿运私募基金管理(海南)有限公司	张弼臣
37	New Silk Road Investment Pte Ltd 新思路投資	Alex
38	国元证券股份有限公司	耿军军

39	国华兴益资产管理有限公司	韩冬伟
40	中国国际金融股份有限公司	王倩蕾
41	国寿安保基金管理有限公司	张帆
42	浩银（北京）资产管理有限公司	朱阁
43	IDC 金融行业分析师	余睿
45	上海沅杨资产管理公司	王志强
46	上海沅杨资产管理公司	吴亮
47	西藏东财基金管理有限公司	包戈然
48	上海丰煜投资有限公司	文彧
49	兴业银行股份有限公司资产管理部	郝彪
50	上海星壤资产管理中心（有限合伙）	赵朝侠
51	兴合基金管理有限公司	侯吉冉
52	中信证券股份有限公司	郭羽
53	上海理成资产管理有限公司	徐杰超
54	国华人寿保险股份有限公司	陈图南
55	海南拓璞私募基金管理有限公司	俞海海
56	鹏华基金管理有限公司	姚泽楷 2
57	上海申九资产管理有限公司	朱晓亮
58	中国人寿资产管理有限公司	赵花荣
59	德邦证券股份有限公司	王晨
60	深圳市新思哲投资管理有限公司	冀延松
61	深圳前海嵘崧投资管理有限公司	李剑辉
62	民生通惠资产管理有限公司	艾孟奇
63	上海谦心投资管理有限公司	柴志华
64	深圳前海海雅金融控股有限公司	杨靖
65	财信证券股份有限公司	韩偲瑶
66	亚太财产保险有限公司	张镭
67	前海开源基金管理有限公司	马静梅
68	中邮人寿保险股份有限公司	张雪峰
69	深圳市凯丰投资管理有限公司	黄杨
70	瑞豐證券有限公司	王晨馨
71	中信建投有限责任公司自营	刘岚
72	上海汐泰投资管理有限公司	陈梦笔
73	上海荷和投资管理合伙企业（有限合伙）	盛建平
74	信达证券股份有限公司	郑祥
75	明亚基金管理有限责任公司	陈思雯
76	北京鼎萨投资有限公司	张王品
77	建信信托有限责任公司	吴晓鹏
78	绍兴宸鑫资产管理有限公司	施雨辰
79	中亿投资管理有限公司	杨总
80	台灣國泰投信有限公司	Albert
81	恒泰证券零售客户	季元浩

82	溪牛投资管理（北京）有限公司	何欣
83	中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇
84	上海沙钢股权投资基金管理有限公司	毛龙飞
85	北京宏道投资管理有限公司	丁开盛
86	华泰柏瑞基金管理有限公司	李晓西
87	万和证券股份有限公司	赵维卿
88	泰康资产管理有限责任公司	倪辰晖
89	郑州云杉投资管理有限公司	李晟
90	淡水泉（北京）投资管理有限公司	Kelvin Wong
91	珠海常倾资产管理有限公司	刘宝琨
92	万联证券股份有限公司	夏清莹
93	青岛胤盛资产管理有限公司	闵金鑫
94	深圳东方港湾投资管理股份有限公司	洪梓超
95	汇泉基金管理有限公司	陈苏
96	深圳广金投资有限公司	柳杨
97	招商银行理财子公司	张旭欣
98	大成基金管理有限公司	陈星宇
99	国金证券	王倩雯
100	华夏未来资本管理有限公司	褚天
101	朱雀基金管理有限公司	唐铭延
102	上海人寿保险股份有限公司	刘俊
103	上海和谐汇一资产管理有限公司	凌晨
104	上海禾其投资咨询有限公司	王祥麒
105	华泰柏瑞基金管理有限公司	张慧
106	Millennium Capital	李哲人
107	浙江米仓资产管理有限公司	管晶鑫
108	上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙）	朱亮
109	朱雀基金管理有限公司	胡荣春
110	上海合远私募基金管理	王威
111	明世伙伴基金管理（珠海）有限公司	孙勇
112	建信养老金管理有限责任公司	高月
113	北京清和泉资本管理有限公司	张格培
114	东莞市榕果投资管理有限公司	侯波
115	华菱集团股份有限公司	郭辰
116	上海天玑投资管理有限公司	曹国军
117	朱雀基金管理有限公司	陈飞
118	上海乘是资产管理有限公司	付饶
119	建信保险资产管理有限公司	杨晨
120	东方睿石投资管理有限公司	唐谷军
121	Parantoux Capital	Gloria Lu
122	苏州银行资产管理有限公司	杜威
123	广州圆石投资管理有限公司	吴铭龙

124	上海大箏资产管理有限公司	姜姍秀美
125	光大保德信基金管理有限公司	江磊
126	中信建投有限责任公司（资产管理部）	梁斌
127	太平资产管理有限公司	赵锋
128	东北证券股份有限公司	吴源恒
129	北京源峰私募基金管理合伙企业（有限合伙）	翁林开
130	新华养老保险股份有限公司	邱颖
131	新华基金管理股份有限公司	杨洁
132	民生加银基金管理有限公司	刘霄汉
133	信达澳亚基金管理有限公司	李琳娜
134	东方证券股份有限公司	黄泓渊
135	深圳市红石榴投资管理有限公司	何英
136	上海赢动私募基金管理有限公司	王钱维
137	上海世诚投资管理有限公司	黄大卫
138	杭州凯昇投资管理有限公司	肖力源
139	博时基金管理有限公司	贺宝华
140	安信基金管理有限责任公司	肖璇
141	海通证券股份有限公司（自营）	刘蓬勃
142	杭州拾年投资管理有限公司	冯强
143	台灣復華投信有限公司	Ken Yu
144	IDC 金融行业分析师	思二勋
145	方圆资本有限公司	fengqiao dong 3
146	IDC 金融行业首席分析师	高飞
147	汇添富基金管理股份有限公司	李泽昱
148	钦沐资产管理有限公司	秦秦