

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	New Silk Road Investment - BerLuen Lien Public Mutual - Aloysius Lee UBS - Craig Cao UBS - Wendy Zhang UBS - Yuhua Li
时间	2022年9月8日 11:00-12:00
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、公司业务介绍 公司于2002年成立，2012年登陆创业板。公司的主要业务是为金融机构提供数字化解决方案。公司主要客户为银行，尤其是国内的全国性银行，券商、保险、理财公司客户的占比较低。在过去的几年公司向东南亚市场进行拓展，主要服务当地前十大客户。 公司成立20年，主要有三大类产品：1) 数字金融业务，营收占比超过50%，从中标率和市场覆盖率来看都占据了龙头地位；2) 大数据业务，包括数据仓库、数据治理、数据平台、风险管理等业务，竞争优势是基于产品+咨询+解决方案+交付的模式，也在国内市场具有龙头地位；3) 全财务价值链业务，营收占比约10%左右，主要是与银行财务管理相关的板块，包括财务管理、成本管理、预算

管理、绩效管理、资债管理等银行管理类系统解决方案。

海外市场方面，公司业务主要覆盖了东南亚地区，如新加坡、马来西亚、泰国、印度尼西亚、菲律宾等国家。公司在海外市场的竞争对手主要包括 FIS、Temenos、Mambu 等欧美厂商。国内软件行业的产品化程度不高，海外客户接受欧美厂商业务模式多年，公司在逐渐适应产品的国际化，努力提升产品能力以赢得市场。

公司去年年报表现不太好，主要有以下几个原因：1) 受疫情影响，多地散发的情况增加了各项成本的消耗；2) 新收入准则对 2021 年的收入确认存在一定影响。以产品为基础的实施类项目的收入确认方式由完工百分比改成终验法制，对主打银行交易类产品的公司有比较大的后续影响；3) 公司自 2020 年起执行进入国内大型银行的策略，其业务逻辑、招投标方式跟中小行不一样，对我们来说不够友好，或者说我们不够适应，所以业绩出现下滑，主要体现在 2021 年。但是经过这段时间的磨合，公司与大行之间建立了信任关系，并得到了大行的认可，预计今年的情况会有一些改善；4) 还有一个因素，很多互联网科技公司在 2020 与 2021 年的时候想切入这个行业，高薪争夺业内人才，公司受到了一定的冲击，人员流失比较严重，人才招聘与使用价格上涨较多。从 2022 年开始，人才价格开始回落，但是公司需要时间消耗前期增长的成本，并反馈在报表上。2022 年上半年，公司收入增长是因为之前的实施合同因验收问题收入确认滞后所致，但是利润肯定会受到影响，因为上半年的招投标受影响，加上人员成本的影响所致。

目前了解到市场复苏的较快，从下半年招投标来看，招投标紧锣密鼓。今年上半年国家几个部委联合发布了一个政策，预计在这几年内实现大部分的国产化替代。我们从现在开始感受到市场的热情。之前公司的人员招聘都停止了，现在会根据市场变化的情况做一些相应的调整。因为终验法的要求，目前无法预测全年的收入情况，我们在最近公布的新一期股权激励计划的营业收入考核指标是 10% 的增长。从目前的商机来看，后期业务还是可以期待的。公司会考虑随着市场情况与政策的变化，对此前较为保守的策略做出一定调整。

二、问答环节

1. 政策有什么边际的变化，信创是否要整体加速？

答：我们从甲方了解到的信息是，预计在这几年内完成大部分的国产化信创的改造。

2. 信创方面对我们的机会主要来自大行、股份制、城商行还是农

商行？

答：这几类银行都有需求。中小行国产化程度可能比大行高，因为一直以来中小行 IT 投入少，会优先考虑国内的产品；大行此前偏向于选择海外产品，故信创空间会比中小行大。

3. 邮储项目的上线时间？

答：会在今年和明年分阶段进行上线。

4. 与交行、中行后续的合作情况？与农行、中行、建行的合作可能？

答：通过与邮储、交行、中行的合作，公司得到了客户的认可。其他大行有些可能会从不常用的系统开始进行国产化替代，有些是从核心系统开始进行国产化替代，我们与所有国内大型银行的合作都在持续推进中。

5. 信创以前从硬件开始替代，能扩展到哪些领域？应用厂商受益较多，还是底层软硬件更加受益？

答：应该是都会受益。我们的客户中股份制银行以及中小行占比较高。非头部城商行银行系统的国产化程度都比较高，但是他们还有产品迭代技术进步的需求。他们以外的头部城商行、全国性股份制银行和大行，过去大部分的国产化比例不高，故国产化替换的需求相对较高。从去 IOE 开始说已经有 5、6 年了，在硬件层面上看，如果有替换，会必然带来软件的变化，特别是底层，所以说我们会带动整个市场软硬件的改造。越大的行使用的周期越长，周期也到了该换的时间了。有些趁着换硬件的过程中，带着软件进行改造。

6. 硬件带动软件的改造，大概规模有多大？

答：即便市场需求发生了爆发式增长，我们也很难适配，我们做不过来。因为过去那么多年，行业都是每年约 20%的增幅。国内一直以来没有标准化产品，都是定制化的产品。过去的市场规律形成了这样一个生态，改变市场规律预计会是一个长期的过程。不是说需求爆炸式增长，我们这些厂商都能满足的。我们的生产力是有极限的。

7. 银行数据库也要去做替换，哪些国内厂商的数据库是做的比较好的？

答：市场上有很多不同类型的数据库，我们认为都会有机会。从交易系统来看，可能使用较多的主要是阿里、华为、腾讯。

	<p>8. 2022 年人力成本压力是不是会小一些? 答:上半年疫情各地的封控情况对公司而言产生了很大的成本压力。公司承担的是刚性成本,不但产出被耽误,而且成本已经发生了。</p> <p>9. 订单终验法, 利润如何释放? 答:收入确认终验法本身对 12 个月以内的订单项目影响不大,但公司核心系统的业务周期约 18-36 个月,所以对于要跨年的项目会影响较大。终验法对于其他两个业务条线冲击力会小一些,大部分项目周期在 6-12 个月。成本记入报表里是存货,收入没结转,成本也不结转。虽然项目成本没有进去,但固定成本发生了(比如研发费用、管理费用、销售费用等),所以对报表还是有一定的冲击。</p> <p>10. V10 产品推出的时间表, 以及预计的市场需求? 答: 预计明年产品可能上线, 但也不排除受疫情影响导致上线时间变化。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 9 月 8 日