

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 <u>（公司 2023 年年度业绩电话交流会）</u>
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	2024 年 4 月 17 日 9:30-10:30
地点	电话会议
公司接待人员姓名	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 1、公司基本情况 公司已成立 22 年且上市 12 年，是国内领先的金融 IT 解决方案提供商，主要为以银行为主的金融行业客户提供服务，其中银行客户占比在 90%左右，剩余 10%为保险公司、财务公司、交易所等非银客户。 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。因国内能做核心业务系统的厂商较少只有 2-3 家，公司的数字金融业务解决方案无论是市场占有率还是中标率都占据了领先地位；公司的大数据应用系统解决方案在行业内也是排名靠前的。 2、长亮科技 2023 年度的经营情况： 公司 2023 年报较 2022 年报而言有几个亮点如下：

(1) 公司 2023 年合同额同比增长了 17%，主要是因为各家银行为为了满足国家信创政策的要求，纷纷进行信创改造，故整体市场需求非常旺盛；

(2) 公司 2023 年的营业收入较 2022 年基本持平，略有增长。2023 年的归母净利润尽管绝对值增加不大，但同比增幅达到 42.98%，增速整体来说还是比较快的。

(3) 经营活动产生的现金流量净额为改善较大，由负转正，同比增长 227.07%，说明公司的业务情况是在正向发展的。

(4) 有关于利润分配情况，公司在上市后一直严格根据公司章程的要求，每年进行分红，目前情况来看，分红金额满足中国证监会关于创业板上市公司分红相关条款的要求。

从业务发展的角度来看，也有几个亮点如下：

(1) 公司 2023 年中标了超过十个核心业务系统相关订单，创历史最高水平，说明市场需求在信创背景的加持下确实旺盛；

(2) 海外业务发展比较顺利，去年以历史较高的合同金额从欧美厂商与当地厂商的竞标中脱颖而出，获得了泰国某银行的大机下移、新核心系统建设项目。尽管目前合同尚未签订、仍在就部分细节进行商务谈判中，但相关中标订单为海外业务发展的转折点，充分说明了公司的产品与技术能力得到了海外客户的极大认可。

二、Q&A

1. 能不能重点分享一下未来三年公司海外业务在头部客户的突破，包括产品的打磨以及增长有怎样的目标以及实现的路径？

答：海外业务其实是公司未来发展的一个重点战略方向。对于一没有品牌度和知名度的中国 IT 厂商来说，要在海外站稳脚跟、打开市场、得到客户认可都是非常困难的。公司花了七年的时间进行布局，目前已逐渐取得国际市场的认可，说明公司的产品和技术能力在经过国内市场千锤百炼的检验下是具备与欧美厂商抗衡的竞争力的。

公司一般会选择与中国关系较为友好的国家/地区进行布局，同时与华为一直保持着密切的战略合作伙伴关系，依托于华为在海外的积淀多年的深厚经验，公司有许多案例是与华为合作从而开花结果的。

综上，公司期望通过上述措施，在海外开拓一条较为明朗的发展路径与方向。此外，公司还需在产品国际化、国际化人才培养及梯队建设上持续发力，将公司在国内经过国有大行验证后的产品、技术带出海外，现阶段的目标是通过 2-3 年的时间，循序渐进地扩大海外市场份额，争取海外业务的毛利水平与国内业务基本持平。

2. 想请教一下在和国外头部的厂商竞争时的服务和产品优势主要体现在什么领域？以及公司出海的差异化打法是什么？

答：首先，公司的国内产品历经了城商行、股份行以及国有大行的验证，在业务、技术能力上均得到了不断的成长提升；随着技术进步以及国内互联网金融的发展，公司的产品从性能到适配性也在不停地迭代更新。而东南亚国家及中国香港地区的市场相较于国内市场来说，在互联网发展上有一定滞后性，故公司在出海初期能够根据许多数字化核心的落地案例以及实施经验，将国内市场上已经验证过的先进产品技术对外输出，满足了海外客户的市场需求，打开公司的市场知名度，得到了客户认可。

而去年是公司海外业务发展的转折点，公司从数字化核心案例过渡到新核心系统建设项目，在国内经验与研发投入的加持下，从产品性能和价格优势上均领先于其他竞争对手。但公司也仍需在产品和人员国际化、提高产品化程度等方面持续投入，以进一步提升产品竞争力。

3. 想问一下公司在成本侧的优势主要体现在什么地方？比如研发都是在国内，所以会有更大的工程师红利吗？

答：如果看单体的国际工程师成本的话，工程师红利优势其实不大。主要优势应该是体现在海外的软件许可费收入以及国内对产品的累计投入上。另外，欧美厂商很多都是使用当地合作伙伴进行交付，不是由自己培养的员工，故交付能力、经验来说都有所欠缺。但公司的实施人员是跟着产品一起成长的，对于技术、产品的掌握更为熟练，也有成功的案例实施经验，相较于欧美厂商的交付团队而言，公司的产品交付质量更有优势。

4. 2023 年的年报中提到公司在海外某一个银行实现了 35 天贷款模块上线的案例，想请教一下公司现在大机下移的新核心系统出海是否也是通过打磨产品、缩短交付周期去实现毛利的提升？以及这个进程预计要多久去完成这样一个目标？

答：在这个案例中，公司的产品经过国际化和产品化的打磨以后实现了快速上线，极大地提高了项目毛利率。当然这个案例相对来说比较极端，但是也验证了通过产品化及国际化后的公司产品能够带来较高的毛利水平。公司的新核心系统（CBS）项目也是朝着高毛利率的目标前进的，但还需要一定的时间迭代、沉淀，预计今年会有第一版产品，要达到高毛利的目标可能还需要 2-3 年的时间积累。

5. 想了解一下公司目前专注的东南亚市场有哪些？另外是否能对公司国内业务做一个展望？

答：东南亚市场应该是公司海外业务的根基，现在主要投入的市场集中在泰国、印尼、马来，新加坡、菲律宾、越南以及中国香港这几个国家/地区。未来应该也会考虑拓展到其他国家/地区市场，可能首要会选择与中国关系较好的国家/地区，在对相关市场进行洞察后，结合公司产品的成熟度、国际化程度以及人员团队国际化的培养进行统筹考虑。另外，海外客户与国内客户在产品需求上也有所差异，国内客户对模块化产品的需求较高，如只是单独需要核心业务、大数据业务等，但海外客

	<p>用户对全栈解决方案的需求较高，故客户黏性相对来说会较强，未来公司可能会围绕新核心系统再发展更多国际化产品，以增长海外市场份额。</p> <p>对于国内业务的展望方面，公司 2023 年的合同增速约 17%，从一季度的市场情况来看，预计 2024 年还处于市场需求旺盛的阶段，所以合同增速可能也会保持在 15%-20%左右。</p> <p>6. 想了解下今年新增客户主要是哪一类客户为主？ 答：按照客户数量来说，还是以城商行客户为主，因为基数占比较大。股份制银行可能还有几家会在今年上线。</p> <p>7. 海外从目前的商机和主要发力的东南亚具体客户方向来看，现有的海外客户分布画像是什么样的？是以头部银行为主还是以中小行为主？ 答：海外客户的情况较为复杂，每个国家都有差异。比如泰国基本是头部大行勇于尝试新事物，但印尼、马来和中国香港地区的头部大行都相对来说较为保守，反而中小行愿意进行尝试，所以进入这些国家/地区的市场时会需要一定的时间激发他们的活力。越南市场整体不太友好，只有个别客户愿意跟中国厂商进行合作。所以公司也会针对不同国家的市场做不同的战略调整。</p> <p>8. 看到去年公司的经营型现金流净额增速比较快，从 22 年的负 8000 到 23 年的正 1 亿，增长了 1.8 亿，想请教一下，这块主要是依靠什么实现改善的？是因为回款情况好转吗？ 答：其实是公司通力上下合作的成果，公司为了改善回款情况，将回款与销售、交付人员的考核指标强绑定，引导大家主动重视回款。</p> <p>9. 从今年的情况来看，国内银行 IT 业务支出中有哪些重点方向？ 答：从公司关注的维度来说，核心系统建设是目前重中之重的投入方向，主要是银行信创政策的刚性需求在。其他的方面还有如主机改造、大机下移、数据库改造等，也是配套要做的事情。</p>
附件清单	无
日期	2024 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	广东正圆投资有限公司	戴旅京
2	深圳市易同投资有限公司	邢晓迪
3	中信建投证券股份有限公司	刘岚
4	北京金百铭投资管理有限公司	崔墨男
5	江海证券有限公司	蔡晨浠
6	嘉实基金管理有限公司	潘润杰
7	招商证券资产管理有限公司	吴彤
8	浙江米仓资产管理有限公司	管晶鑫
9	承珞（上海）投资管理中心（有限合伙）	马行川
10	上海泮杨资产管理有限公司	吴亮
11	中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇
12	湖南源乘私募基金管理有限公司	马丽娜
13	兴银基金管理有限责任公司	陈宇翔
14	上海筌笠资产管理有限公司	赵纬辰
15	JK Capital	Sabrina Ren
16	淡水泉（北京）投资管理有限公司	任宇
17	长城财富保险资产管理股份有限公司	胡纪元
18	天风国际资产管理	Claire Li
19	青骊投资管理（上海）有限公司	李署
20	中意资产管理有限责任公司	臧怡
21	中移资本控股有限责任公司	丁雨霖
22	建信养老金管理有限责任公司	王天乐
23	中荷人寿保险有限公司	余玲凤
24	长城财富保险资产管理股份有限公司	杨海达
25	瑞锐投资管理咨询（上海）有限公司	陈洪
26	序列（海南）私募基金管理有限公司	钟华
27	东兴基金管理有限公司	周昊
28	富安达基金管理有限公司	朱奕
29	红塔证券股份有限公司自营部	李艳廷
30	平安理财有限责任公司	李景旭
31	北京鸿道投资管理有限责任公司	方云龙
32	华创证券有限责任公司	王云龙
33	天风国际资产管理	Alex
34	海富通基金管理有限公司	刘海啸
35	招商证券股份有限公司	秦勉
36	上海东方证券资产管理有限公司	蒋蛟龙
37	北信瑞丰基金管理有限公司	王忠波
38	成都万象华成投资管理有限公司	徐文鸿

39	富安达基金管理有限公司	余思贤
40	进门财经	会议助理-田自威
41	浙江龙航资产管理有限公司	沈振华
42	Barings Investment	Stephen
43	浙商证券	张致远
45	招商基金管理有限公司	邓艺
46	进门财经	王瑜
47	浙商证券	叶光亮
48	博时基金管理有限公司	廖常青/万丽
49	天风国际资产管理	Wei Hou
50	国金证券	王倩雯
51	景顺长城基金管理有限公司	王勇
52	信达澳亚基金管理有限公司	李琳娜