

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 2024 年半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 8 月 27 日 10:00-11:00
地点	电话会议
公司接待人员姓名	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 2024 年上半年主要经营情况如下： （1）公司 2024 上半年营业成本下降，和去年同期相比减少了 8.55%。同时，销售费用就下降了 15.54%、管理费用也减少了 6.32%。公司的降本增效以及期间费用管控措施取得了一定成效。 （2）报告期内，公司销售合同签订金额较去年同期增长约 35%。 （3）公司 2024 年上半年的营业收入较去年同期下降 5.99%。但报告期内的归母净利润情况与去年同期相比有很大改善，同比增幅达 118.48%。

营业收入略有下降的主要原因为，去年公司签署了一些体量较大的银行核心系统方面的合同，有关项目的实施周期一般在 12 到 24 个月，所以本报告期末的存货较上年末增加达到了 8%；而公司是按终验法来确认收入的，收入确认具有周期性，所以短期来看受到了一定影响，但是公司对未来还是抱有信心的。

2、从 2024 年上半年行业发展的角度来看：

(1) 今年以来整个行业和金融科技投入存在较大压力，尽管由于信创的拉动，整体的金融科技投入还呈现出了增长态势，但金融机构对于扩张型采购，特别是对基于软件的采购是否也在增长，相关趋势还是比较难判断；我们看到整个行业的收入规模各个方面在承压。

我们判断银行和政府在未来一到两年仍将持续进行信创投入，这将对公司业务有正面影响。预计今年下半年将会出现一些对公司来说较为大型且有标志意义的银行核心系统的招投标，等到明年年底估计整个金融信创与核心业务系统相关领域的大规模投资会稍微告一段落。

(2) 公司的海外业务历经多年默默耕耘后，在今年上半年最终迈出了实质性的一步，公司与泰国汇商银行签署了正式的合作协议。同时公司也投入了大量的资源，去发展海外业务，利用很多市场机会去向泰国当地、马来、印尼和越南介绍公司的产品。

二、Q&A

1. 看到今年整体海外的表现，不管是报表还是订单的角度都有一些非常亮眼的业绩出来，想请教后续有关出海业务的机会以及公司的布局情况，从公司重点发力的地区产品、交付的方式以及现在做出海业务的人员规划上是如何展望的呢？

答：(1) 从市场端来看，公司是有清晰规划的：首先从区域上来讲，目前是侧重在东南亚地区，在东南亚地区也有分层，主要是以新加坡、泰国、马来和印尼为第一梯队；其次是在中东的客户，这个群体正在培育或者发掘的过程中，需要契机进行后续发展；再者就是南美、拉美和非洲，这一块需要与华为一起去寻找商业机会。

(2) 从产品端来看，海外客户需求量较大的一个是传统核心业务系统，还有一类是基于贷款的系统。公司目前在这两块业务都有布局。后面可能涉及的如财务和数据类的业务，公司也已经开始在东南亚布局，产品的国际化过程正在展开。

(3) 从人员方面来看，公司将原本只靠海外团队发展的模式进行了调整：在产品研发方面将熟悉海外市场与公司标准产品的研发人员进行整合；在市场开拓方面，将海外市场打开、面向公司各个国内的业务体系，包括数据条线、信贷条线、财务条线，共享市场资源，共同培育海

外的产品和客户。现在公司每个业务条线都会有海外产品的专项计划，这是公司整个组织架构、业务模式都在向海外靠拢的战略。

2. 这是今年定下来把整个出海的研发和公司拉齐，相当于研发的投入相比较于以前更大，这是今年半年度的调整是吗？

答：针对核心产品的团队，整个研发的力度包括人员等是加强的，而且公司也在调动一切可行的资源来帮助海外业务的发展。

3. 公司上半年针对海外的产品上面有一些新的突破，最近发的公众号看到也是针对海外出了一个新的数据产品，也是研发整合之后带来的新品加注的结果是吗？

答：是的。

4. 想请教一下，公司5月正式签订了泰国汇商银行的订单，约5000万美金，是公司海外的历史标志性事件，这个项目的交付节奏是怎么样的？

答：这个项目按照公司和客户的商议预计在四年内交付，但是具体的时间表、节奏控制需要公司和客户共同确定。

5. 泰国汇商银行这个单子是否能给公司带来后面更多的机会，公司潜在的订单看得到的有哪些以及公司的影响力是否有一些更具象的体现？

答：目前公司的商机主要来源于泰国和印尼。泰国是供应商考虑性价比、产品和服务的国家，公司是有一定优势的；印尼人口比较多，现在的经济也比较热，无论是来自中国的还是其他国家的投资也比较多，所以金融机构的发展也有迫切的需求。所以这两个国家是公司目前看到的商机较贴近且在具体沟通的两个国家。

6. 之前还说到跟泰国汇商银行的订单是按里程碑逐步确认的，因为其实今年上半年海外的业务收入的增速和毛利率的增速也都非常亮眼，这个增长的驱动力是什么，是否意味着像泰国汇商银行在5月才签订的合同，但已经开始逐步开始确认收入？

答：泰国汇商银行合同额是4,900多万美金，有一部分是软件许可费用，后期实施的过程中逐步确认的收入按产品上线的具体情况如何，还得往后再看。

7. 泰国汇商银行合同中的软件许可费用的部分大概占4900万美金订单的比例是多少？

答：应该是占比10%左右。

8. 在上半年汇率对出口公司较为友好的情况下，为何半年报中仍显示汇兑损益对公司财务费用造成了负向的影响？

答：主要是由于印尼盾贬值造成的。因为公司在当地持有的是本币资产，印尼盾贬值会造成整体财务费用的变化。

9. 二季度收入下滑且跌幅较一季度有所扩大的原因是什么？公司订单对收入什么时候能有正向反馈？

答：千万级合同订单的收入确认周期通常超过 12 个月，有的甚至会达到 24 个月，个别项目的实施进度也可能会受到银行推迟验收的影响。但公司存货增幅较大，这与去年的合同增长是有一定匹配度的。下半年公司会努力，希望尽早完成一些项目的验收以形成收入。

合同对收入的正向影响可能会在今年体现一部分，但主要还是与验收的时点有关，即可能会存在收入滞后的问题。但泰国汇商银行的合同是分段验收的合同，收入相比国内会相对平滑。对于国内项目来说，大体量的合同在现金流层面或收入层面都可能带来短期的波动，但对公司整体的投入节奏不会有太大影响。

10. 除泰国汇商银行订单以外，其他海外订单建设和计划的周期是否与国内相似？

答：主要取决于项目规模，泰国汇商银行的项目从核心到外围均由公司负责，给予了公司充足时间进行实施，这也体现出客户对公司的信任。在形成了国外的基础版本后，预计其有效性或者说完备性会比国内更好，基于它的软件许可会比国内更完整，实施、改动可能会更高效一些，或者在后期的改动会更少一些，速度应该会比国内同类规模的项目实施周期更快。

11. 公司在海外尤其是东南亚的竞争环境是怎么样的？在招投标过程中遇到的竞争对手大概情况怎么样？

答：目前海外的竞争环境和国内的竞争情况是差不多的，但是我们这个行业又有所区别，因为海外市场没有金融科技的本土产业。我们这种厂商的出现给予了市场更多的选择，公司的技术能力、灵活架构、先进工艺都得到了像泰国这些国家的银行客户的极大认可。

碰到的竞争对手主要是欧美厂商，他们在泰国市场其实做的时间也不短，确实欧美厂商的毛利率水平和售价都是非常高的，但是他们在本地的交付能力可能做得不够，同时技术也没有中国公司先进。

12. 目前银行 IT 信创的最新进展是怎么样的？未来这一方面有何展望呢？

答：信创的开始应该是 2018 年，在 2022 年的下半年左右进入了深水区，2023 年则是落地的第一年，到明年底可能在信创领域的高峰期就会过去。

	<p>13. 能够展开讲讲目前我国六大行及十二家股份制银行整体核心替换的节奏吗？</p> <p>答：六大行中，我们有参与邮储和交行的国产化替代，工行和建行应该完成得差不多、处于后期调整阶段，农行和中行目前正在做的过程中。十二家股份制银行目前已经有超半数明确了实施单位或者已经在进行过程中。大规模的城商行和农商行速度相对慢一点，规模较小的银行在满足信创基础要求的前提下做了一些非常定制化的改造。</p> <p>14. 在未来国内战略方面，对于获取订单的具体考量是什么呢？在近两年整体核心需求比较旺盛的情况下，后续有什么打法呢？</p> <p>答：第一，从外部的情况来看，市场竞争愈发激烈，以低价的方式做竞争对行业长期是不利的；第二，从公司取得的合同情况来看，公司会甄别市场情况，奉行长期主义，选择愿意跟我们共建且承认我们的价值的客户。公司会谨慎地选择客户，在技术运用和服务质量层面体现出自己的价值。</p>
附件清单	无
日期	2024年8月27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	摩根基金管理（中国）有限公司	翟旭
2	中国国际金融股份有限公司	艾柯达
3	深圳进门财经科技有限公司	乐佳慧
4	中国国际金融股份有限公司	麦舒华
5	天风证券股份有限公司	李璞玉
6	中泰证券股份有限公司	蒋丹
7	中国国际金融股份有限公司	魏鹤霏
8	中英人寿保险有限公司	郑琳
9	天风证券股份有限公司	王祺深
10	台湾国泰投信有限公司	Albert
11	浙江米仓资产管理有限公司	管晶鑫
12	上海云外投资管理有限公司	张栋
13	深圳市恒泰融安投资管理有限公司	江涛
14	江海证券有限公司	蔡晨滢
15	阳光资产管理股份有限公司	楼放
16	中银三星人寿保险有限公司	张岳
17	摩根大通证券（中国）有限公司	林陈悦亚