投资者关系活动记录表

证券代码： 300872 证券简称：天阳科技

**天阳宏业科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2020-01

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ☑特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国信证券：朱松华创资管：孙元华商基金：金曦华西证券：孔文彬，罗天啸 |
| 时间 | 2020年9月14日上午 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 天阳宏业科技股份有限公司董事长 欧阳建平天阳宏业科技股份有限公司董秘兼财务总监 张庆勋天阳宏业科技股份有限公司证券事务代表 谢金英 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1.银行IT行业分散的原因是什么，未来公司的发展路径？**答：根据IDC报告，2019年中国银行业IT解决方案整体市场排名第一的市场占有率为5.8%，天阳科技以3.0%的市场占有率排第五，市场比较分散。市场分散主要有两方面的原因：1）银行IT领域里面有很多的细分领域，跨细分领域对供应商在该细分领域的技术和专业性要求比较高难度比较大；2）ToB的业务有一定的黏性，领域之间相互关联，替换性低。公司未来的发展路径：1.做好既有业务线和既有的业务模式，服务好既有的客户，这一块还有很大的挖掘空间；2.在未来不排除挑选合适的时机找到合适的标的，通过结构性并购来增强公司既有的业务线。**2.公司技术服务中，主要包括测试服务和运维服务，在国产化浪潮下的如何看待第三方运维的发展机会？**答：公司目前的运维服务主要是指针对自己项目和产品的运维，公司单纯做第三方运维服务的收入占比很少。在去IOE及国产化的大背景下公司不会主力发展第三方运维的业务（非公司主营业务方向）。**3.目前公司的主要客户有哪些？国有大型商业银行（中农工建交）、股份制银行以及中小银行的业务占比大概是多少？**答：公司经过多年的业务积累，客户结构也在不断优化。目前，业务涵盖了包括政策性银行、国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和农村信用社在内的层次完整的银行客户体系，是公司的一大优势之一。大型银行客户的收入占总收入的平均比例接近50%。。**4.新的会计准则对公司的影响？**答：执行新收入准则不会对公司收入确认产生重大影响，详细分析可参考招股说明书。**5.软件增值税退税的数额大概有多少？**答：公司的收入主要来自于解决方案及服务，纯软件产品销售增值税即征即退金额比较少。**6.公司对于银行上云的看法？**答：大的银行采用公用云的可能性不大，他们有能力投资，同时还对自主可控有要求，采用公有云可能主要集中在两个市场：1）村镇银行，小的农商行和城商行会有把应用部署到公有云的需求；2）对大型的银行来说，对于一些不是很关键的业务会逐步迁移到公有云上去。目前来看，银行主要还是以私有云的部署为主，有可能未来随着银行业的竞争继续加剧，他们会采用公有云的方式来实现降本增效。**7.公司的竞争优势？**答：①公司管理层团队稳定，有理想、有信心；②公司有很多成功的项目实施案例，拥有一批行业专家；③公司所处于的银行金融IT行业，繁荣发展，是一个朝阳的行业；④公司上市之后会借助资本的平台，持续专注主业、做大公司的业务。**8.公司细分业务在行业内部的排名和地位？**答：赛迪顾问及IDC报告均指出，2019年中国银行业IT解决方案市场继续保持稳健的增长态势，并呈现出生态系统越来越丰富的局面，核心系统、信贷管理、商业智能等子市场竞争较为激烈。赛迪报告显示，天阳科技信用卡、风险管理、交易银行解决方案专项排名行业第一，信贷、商业智能、线上网贷、客户关系管理专项排名第三。在两份权威报告中，天阳科技行业综合排名较2018年均得到进一步提升，继续以优异的成就和卓越的实力稳居行业前列。其中：公司这两年信用卡业务发展迅速，新研发的信用卡核心系统整体解决方案已在大行得到应用，性能及吞吐量较老一代得到极大提升，综合性价比高。公司今年又陆续中标交通银行和招商银行信用卡核心系统项目。**9.公司咨询业务未来的发展动力？****答：**公司的高端咨询业务在行业处于领先地位，业务主要分为两个部分，一个是IT架构规划，另一个是PMO（大型的项目管理）。公司并购卡洛其后，融合效应已显现，咨询业务在发展自身业务的同时也能把公司既有的解决方案业务及产品线线带入到咨询项目中，这也反过来加强公司在咨询业务上的影响力。同时天阳科技签署的大项目会越来越多，也需要引入卡洛其PMO协助参与管理**10.公司的人员数量增长情况？**答：2020年在疫情的情况下，公司业绩整体稳步增长，目前公司人数较年初增长约近千人。**11.分布式为公司带来的发展机遇？**答：分布式架构在未来几年是大的趋势。中美科技的脱钩会加速分布式架构的发展，之前国外厂商的产品性能是很强的，目前国产的自主系统产品性能不够，所以通过分布式的方式来进行弥补和替换。分布式的发展机遇对公司来说是个很好的机遇。**12.介绍一下信创业务市场情况？**答：2020年是金融信创业务的元年，大概有20多个客户进行信创试点。一个银行在转型的过程中，跟应用厂商是脱离不了关系的，公司在业务领域内有非常好的客户覆盖，有较大的市场影响力，信创业务能够在未来给公司带来新的增长点。**13.公司在数字货币方面的进展？**答：目前人民银行在做数字货币的试点工作，并且在有条不紊的推进，但业务从试点—落地—推广，要有一个过程。到目前为止公司在这个领域里面没有特别明确的市场布局，对于公司来说是跟着国家的指挥更好的服务好银行，关注与跟踪数字货币相关的技术与应用发展，做好数字货币技术层面的研究和积累，相信随着市场的发展，未来数字货币业务推广到一定程度的时候，公司会顺势而为进入到这个市场里面。14.**公司未来有没有国际化的考虑？**答：公司认为中国的金融科技公司是可以走国际化道路的，公司也在汲取国内优秀企业的经验。相比于东南亚市场的本土公司，公司的技术其实是走在它们的前面的，具有竞争力，尤其是公司的信用卡和风险管理业务具有普遍性，是适合走国际化道路的。**15.公司研发有关情况？**答：公司一直非常重视研发工作，近几年（报告期）研发费占收入均在10%以上。公司会持续加大研发投入，用好募集资金到募投项目上，持续提升公司的核心竞争能力。公司现已形成了“研究院和专业事业部”两级研发体系，研究院承担公司基础技术平台产品和工具研发，专业事业部承担金融行业中的业务领域应用产品和解决方案的研发，确保了公司的技术支撑能力、业务创新能力的可持续性。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年9月14日 |