

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	☐ 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 <u>（电话会议）</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	2021-4-17 下午 15:00 至 16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 王长春 董事会秘书 徐亚丽 财务负责人 赵伟宏
	一、介绍环节 1、公司 2020 年年度报告情况介绍 2020 年，公司营业收入比去年同期增长了 18%；毛利率与上年基本持平，在行业中处于较高水平；净利润约 2.3 亿，比上年同期增长 72%；研发投入占比略有下降，但占比仍然超过当年收入的 10%；净现金流净额约 1.4 亿，持续好转。 2、未来战略规划介绍 我们的业务现在可以划分为三大类，第一类是业务前台，很多互联网核心、业务核心都属于业务前台；第二类是支撑中台，以大数据类解决方案为主，把中台看作是一种业务支撑；还有第三类，管理后台或者价值后台业务，包括总账、财务管理、绩效等业务。所以 2020 年，我们互联网金融类业务没有增长，是因为很多收入我们已经不算互联网金融收入了。在海外率先提出了 OneCore 一个核心的概念，我们在海外的传统的核心业务系统和互联网核心业务系统是

	合一的，在国内我们也从去年做准备，我们要告诉客户，未来的核心是一个，都是互联网核心。 从总体上，长亮公司在 2020 年是相当不错的。首先我们的新一代核心系统扩大了我们在国内甚至国际上的领先优势，已然成为部分标准制定的重要参与者，我们也希望把它变成国际上的一个发展方向和路径。并且在 2020 年，我们进入了好几个大行，承担的是这些大行的下一代核心业务系统最核心的部分——基础架构部分的设计和实施。第二，2020 年我们所有的业务板块，包括数据业务板块与管理后台业务板块的竞争力都获得了很大的提升。特别是大数据业务增长非常快，增长 41%，同时它的毛利率也增长了。第三，我们海外的业务抗过了疫情的冲击，基本上走向成熟。我们做了三件事，一个是把老客户服务好，第二是把产品做好，第三是我们做了很多客户远程沟通的储备。第四，2020 年公司的内部管理有一个非常大的进步。特别是对我们这类科技型企业来讲，产品战略管理可能是非常重要的，我们从前年开始引进华为的战略管理体系。2020 年，我们做了比较大的深入工作，2021 年还会继续。 我们站在今天这个位置，长亮科技面临很多变局，第一个就是云计算和 AI 技术，我们走在了靠前的位置。第二个就是我们在国际市场或者国内市场面临着中美的长期博弈的情况。面对这些情况，我们公司内部也明确了下一步的战略方向：第一个战略方向，我们的业务和技术要进行整合和重组，比如前面已经讲到的产品分类。所有产品暂时归为三类，后续可能还会有更多的调整。第二个战略方向，我们要更加的强调人的作用。我们下一步会把管理权再往下放，让听到炮火的单位去做决策；我们也会更加强调创新来自于一线，并加强人才的培养和引进。最后，我们整个公司未来的经营会更加强调五年战略。因为未来我们可学习的对象没有了，很多东西是我们走在最前沿，需要探索，这个时候我们更加的强调不能够按照过去的一年或者两年或者三年这样一个尺度去看待。 我们公司 2021 年还有重要的举措就是公司会更加强调五年的战略。首先，我们会聚焦我们的核心竞争力，第一个要素就是原创；第二个是自主可控。其次，我们要会强调不能害怕犯错误。公司要走在前面，就不能害怕犯错。 二、Q&A 1、由于贵司去年开始在大行有非常好的订单突破，请问在每一个是否有单个大行可以做的内容，产品或者服务体量的天花板大概是多少？ 答：从目前的情况来看，一家大行可能养活一家上市公司，这说明
--	---

	大行的 IT 需求量是非常大的。整个行业里面有统计分析，银行业的 IT 投入如果按照 100%权重来看，我们讲的 20 家大行，每年的 IT 投入占整个金融的 IT 投入是 80%，大家可以按照这个数字去考虑。6 大行基本上 IT 占比在全行业内占 50%，而且每年是递增的，整个行业的增速是 20%，六大行基本上占到整个市场容量的 50%这个水平。 2、请问公司在数字货币方面有哪些建设和运营的内容？ 答：关于数字货币年报里已有描述，从政策层面来说是大趋势，所以我们在前两年都在做一些技术方面的储备，以便政策落地的时候我们能够跟上政策的脚步，为我们目前的客户提供一些相关的系统性建设服务，这些储备我们已经做好了，目前正在等到正式的项目推广开始。 3、请教两个问题，第一，前面介绍中讲到后台的管理系统，说后面可以主要的关注一下，所以请问公司是已经看到了市场的释放还是从产品角度对自身产品比较有信心？第二，公司怎么看 21 年海外市场的恢复？有没有一些订单的具体情况？未来 3—5 年稳定性海外毛利达到什么样水平？以及海外业务对公司的贡献达到多少比例？ 答：关于管理后台，其实管理后台不是简单的管理，它是一种比较深度的金融管理，包括大总账系统、财务管理系统、资产负债管理、预算管理系统、FTP、经济资本、绩效考核系统等。目前在国内只有我们一家公司能够把全链条都提供了。第二个问题，海外未来几年的发展，具体数字不确定。现在海外业务营业收入在我们公司还不到 10%，我们五年规划中要到 20%—30%。海外的客户的黏性会更强，现金流会很好，海外客户也习惯性给一些维护费用，对知识产权和风险的重视度会非常高。 4、最近大家一直在说信创驱动行业景气度提升，那么公司现在有没有明显感受到从国家说做金融信创以来行业景气度明显提升？从订单的角度？ 答：这个非常明显，市场容量的增长比我们本身的增长要快很多，我们自己生产力跟不上市场的需求。 5、行业的景气度非常高，现在存在着一些公司抢人才、抢生产力的局面，也有一些公司反应今年因为抢人会导致人力成本提升比较大，请问贵公司会有这样的压力吗？之后是否会做进一步的股权激励？ 答：你说这个问题我们也感受很深刻。第一，大家抢人的局面，因为景气度高，从今年初就开始了。第二，成本也的确有提升。但我
--	---

	们公司的情况可能又有点不同，因为我们是头部企业，我们从外面抢人的空间不是特别大，培养可能是对我们这种公司来讲是最好的办法。第一，引进，我们的潜在目标也不多，另外引进成本非常高；第二，培养起来的可能更加熟练，而且由于产品线长，我们的市场涵盖国内国外，我们现在又从银行走到了其他金融机构，所以我们这种公司我们培养人才的手段和质量会好很多。所以对公司来讲，培养员工是第一位的。第三，关于股权激励问题，因为长亮科技一直是一家以员工共享股权为核心的公司，我们是以股权激励作为稳定员工、鼓励团队的手段。今年或者明年做不做暂时没有考虑。 6、请教两个问题，一个是关于人力成本，我是看到整个行业这七八年人均创收变化没有特别大，整体来讲人力成本是往上走的。未来如果我们拉长一点的时间纬度去看，客户的支付整体能覆盖人力成本的增长吗？公司对未来长期 ROE、净利率的盈利指标变化趋势是怎么看的？ 答：大家看到了人均的创收好像维持不变，但是大家同时还应该看到我们的毛利率基本维持不变，在 50%多一点的樣子。实际上它说明我们的产品销售价格提升覆盖了我们人员成本的提升，否则我们的毛利率会下降。这几年因为技术变化比较大，包括我们开拓海外市场，我们研发投入是比较大的。人工成本主要是盯毛利率，我们在经营的过程中对毛利率看的比较重。 7、公司一直在加大投研，但是我们 20 年的研发人数在增加，看到整体的研发支出是比上一年是有所下滑的，这个原因是因为疫情有薪资的调整还是什么原因？另外未来去看的话，研发支出在收入里面的占比是保持比较稳定还是怎么样的变化趋势？ 答：因为我们去年中标了很多大行，很多研发人员派驻到了大行直接跟大行一起做研发，导致了大家看到人数在增长，但是研发费用并没有很大比例成长，研发人员有一部分进入实施项目了。第二个问题，因为研发首先取决于企业的愿景、企业的战略定位，比如近几年我们要进军海外，那么研发投入肯定会多一点。其次取决于习惯，一个企业所在的位置不同、追赶的阶段不同，那么投入研发也会有所不同。因为长亮科技还是一个产品型公司，所以我们之前的年份会调整较大，但是我们仍然希望把我们的研发比例控制在相对范围内，约占营业收入的 10%—15%，不同的年份会有波动。 8、就项目周期而言，大行的项目周期大概是多久？从目前中标情况来看，中小城商行的项目周期一般是多久？ 答：总体来讲，现阶段大概有两个情况，第一个情况就是大行基本上是项目分期，我们的理解就是只有开始没有结束。项目名字可能
--	--

	会定为一期、二期、三期等等，阶段性会定一年到一年半或者两年的周期，下一个阶段再定一个类似的周期循环，目前我们也和大行一起探索新的服务方式。第二，中小行现在还不太一样，现在没有完全转型，他们的价格有所提升了，周期也比以前更长，以前一个较小的银行大概 6—8 个月就可以了，现在基本上中型银行都会跨年度。 9、前面有提到公司的机遇以及挑战，我相信机遇是大于挑战的，包括像数字货币、行业的金融信创、以及整个产品升级后我们竞争力的提升，那么请问公司对于未来五年从收入结构上有一个怎样的展望呢？刚刚也提到海外的预期占比，大行和中小行之间我们目前有怎样的估计呢？ 答：这个态势非常明显，大行的占比肯定会超过中小行。因为就公司的策略而言，公司主要追求两个东西，一个是技术先进性，一个是利润最大化。比如说长亮科技在技术上一直是头部公司，之前大家看到的是我们在中小行的份额会大一些，在大行的份额会小一些，现在信创自主可控以后，而且包括国内企业也已经走到技术最前沿，所以大行对长亮科技这样的企业定位不同了，长亮科技会往大行去的多一些，未来大家会清晰的看到我们收入份额里面大行会增长非常快。
	无
日期	2021-4-17

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	天风证券股份有限公司	缪欣君
2	紫金矿业集团资本投资有限公司	赵医辉
3	中银基金管理有限公司	王嘉琦
4	中银基金	张响东
5	中信证券资产管理部	罗毅超
6	中信建投有限责任公司自营	刘雯蜀
7	中睿合银投资管理有限公司	罗佳睿
8	中海基金管理有限公司	刘俊
9	招商基金	王若擎
10	长盛基金管理有限公司	钱文礼
11	长城财富资产管理股份有限公司	胡纪元
12	信达澳银基金管理有限公司	徐聪
13	新华资产管理股份有限公司	朱战宇
14	西部利得基金管理有限公司	吴桐
15	西部利得基金管理有限公司	侯文生
16	万和证券股份有限公司	田明华
17	天风证券股份有限公司	王倩雯
18	天风证券股份有限公司	罗戴熠
19	天风国际证券集团有限公司	Katrina Ngan
20	台灣群益投信公司	謝天翎
21	台灣群益投信公司	洪玉婷
22	深圳市凯丰投资管理有限公司	曹博
23	深圳前海万通资产管理有限公司	翁仁源
24	深圳丰岭资本管理有限公司	李涛
25	上海小鳄资产管理有限公司	欧阳沁春
26	上海彤源投资发展有限公司	薛凌云
27	上海世诚投资管理有限公司	周捷
28	上海世诚投资管理有限公司	邹文俊
29	上海杉阳资产管理有限公司	朱亮
30	上海名禹资产管理公司	王益聪
31	上海聆泽投资管理有限公司	翟云龙
32	上海镜坦资产管理有限公司	廖发达
33	上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
34	钦沐资产	于洋
35	鹏华基金管理有限公司	梁浩
36	鹏华基金管理有限公司	王海青
37	鹏华基金管理有限公司	徐力恒
38	农银汇理基金管理有限公司	梁国柱
39	南方基金管理有限公司	章晖

40	陆宝投资管理有限公司	张小迪
41	嘉实基金管理有限公司	刘晔
42	嘉实基金管理有限公司	何鸣晓
43	嘉实基金管理有限公司	谢泽林
44	汇泉基金	陈苏
45	华银基金管理有限公司	钟业亮
46	华泰资产管理有限公司	晏英
47	华安资产	李亚鑫
48	湖南源乘投资管理有限公司	刘小瑛
49	红杉资本有限公司	宋雅慧
50	恒生前海基金管理有限公司	邢程
51	国华兴益资产管理有限公司	王霆
52	北京真科基金有限公司	曾维江
53	北京清和泉资本管理有限公司	马子轩
54	北京鼎萨投资有限公司	张王品
55	宝盈基金管理有限公司	肖肖
56	安信证券资产管理部	沈子豪
57	Ten Asset Management	周鑫
58	newsilkRoad	Walter Feng 冯昕
59	Millennium Capital	Tianbo Yu
60	(上海) 常春藤资产管理有限公司	黄勇