

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： 2021-03

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	1.国泰君安 2.万家基金 3.九泰基金 4.歌斐资产 5.上海淳韬投资 6.北京知盈投资 7.北京永瑞财富 8.合众易晟投资 9.前海璟沃投资 10.磐厚动量 11.瑞银俊东 12.景泰利丰 13.源乘投资 14.前海德毅 15.创金合信 16.华泰资管 17.宝盈基金 18.富荣基金 19.景顺长城 20.浙商基金 21.财通基金 22.泓嘉基金 23.长信基金 24.泰信基金 25.中银基金 26.沃珑港投资 27.重阳投资 28.人寿资产 李博伦 胡文超 方向 白云旭、刘子京 杨克华 张严冬 赵旭杨 邓睿 尹志力 于昀田 许隆君 吕伟志 曾尚 荣富志 郭镇岳 晏英 张仲维 毛运宏 江磊 平舒宇 傅一帆 周捷 沈佳 钱鑫 王嘉琦 董煜 汪睿 朱战宇

	29.华商基金 30.嘉实基金 31.中再资产 32.衍航投资 33.沅沛投资 34.泓澄投资 35.志开投资 36.君创私募 37.南方基金 38.鹏华基金 39.信达澳银 40.安信基金 41.广发基金 42.长城基金 43.招商基金 44.国投瑞银 45.尚道投资 46.万和证券 47.丰岭资本 48.睿泽资本 49.洪昌私募	童立 谢泽林 胡换录 杨晓鹏 孙冠球 李金权 陈炜 姚行春 孙鲁闽 胡颖 曾国富、徐聪 聂世林 蒋科、李阳、冯骋 张留信 张磊 王鹏 王志飞 田明华 金斌、李涛 黎明 李翀
时间	2021 年 5 月 19 日	
地点	电话会议	
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	
投资者关系活动主要内容介绍	一. 公司基本情况介绍 公司是 2020 年创业板首批注册制企业，成立于 2003 年，利用人工智能、区块链、云计算和大数据等新一代金融科技为客户提供咨询、金融科技产品、金融 IT 服务、云计算及运营服务，致力于帮助客户提升在营销、获客、风控和业务流程处理等业务环节的效率，更好为社会提供普惠金融服务。 公司服务超过 300 家金融行业客户，覆盖政策性银行、国有银行、股份制银行、地方性商业银行等金融机构，员工人数近 7000 人，在超过 100 个城市建立本地化、专业化的研发和服务团队。 公司拥有 400 多项软著权，拥有 CMMI5 级认证、软件测试成熟度模型集成 (TMMi) 3 级认证、ISO9001 质量管理体系认证、ISO20000 信息技术服务管理体系认证、ISO27001 信息安全管理体系认证等资质。 公司 2020 年主营业务收入 13.15 亿元，同比增长 23.84%，净利润 1.34 亿元，同比增长 23.54%。2021 年第一季度主营业务收入 3.92 亿元，同比增长 84.70%，净利润 1,182 万元，同比增长 154.14%，2021	

	年第一季度在手订单同比增长 110.12%。 二. 问答环节 Q1.请问公司的业务主要有哪几个部分？ 答：公司的业务分为咨询、金融科技产品、金融 IT 服务、云计算和运营服务 5 个大类。咨询具有高价值服务特点，能提升品牌影响力，促进其他业务发展。具体包含 IT 规划、信贷、交易银行、信用卡、风险管理等金融业务咨询，信创转型咨询，数字化转型咨询，数据资产管理咨询。金融科技产品围绕银行资产和风控业务领域，具体包括信贷管理、风险管理、交易银行、信用卡及零售金融、大数据及营销等细分产品。金融 IT 服务可以为银行提供重要 IT 项目建设全生命周期质量保证服务，具体包括项目管理、需求分析、专业测试、测试工具、数据迁移、智能运维等服务。云计算和信创架构是银行数字化转型升级的必然趋势，公司在 IaaS 层能提供信创转型服务，在 PaaS 层能提供 a-PaaS 产品和服务，在 SaaS 层能提供小微银行科技托管，信用卡及零售金融科技托管。利用优势科技产品提供的业务运营服务可以提升业务附加值，具体包含营销和客户运营、供应链金融运营、信用卡业务代运营、贷后资产管理运营。 Q2.请问公司的客户数量及分布？ 答：公司大行客户基础好，目前已服务 300 多家银行为主的金融机构，公司在央行、政策性银行、国有银行和全国股份制银行的覆盖率是 100%，在资产规模超 3000 亿的银行覆盖率超 96%。 Q3.请问公司在 2020 年取得了哪些经营亮点？ 答：公司 2020 年主要经营亮点分为三个方向：产品和研发、客户和市场、经营。 公司 2020 年研发费用投入约 1.44 个亿，持续加强在信贷、交易银行、信用卡、风险管理、数据中台、智能营销和 PaaS 平台的研发，增强了上述领域的市场竞争力。完成了主要产品向“技术平台+业务组件”的转型。完成信用卡、信贷、数据、风险公司四大核心产品与云计算、分布式计算和信创架构的转型升级，完成了鲲鹏、飞腾、主要国产数据库的适配工作。 公司加强了在大型银行的市场营销，新增 5 个战略客户，为后续业务的快速成长打下良好的基础。成功成为建信金科战略合作伙伴。成功争取了一批行业影响力项目，如建行、邮储、中信、平安、广发、兴业银行的信贷项目，中信、建行、交行和招行的信用卡核心项目。综合行业排名和细分领域行业排名稳步提升。 经营虽然受疫情影响，但公司的收入和利润仍在稳步增长。参考赛迪顾问的报告和 IDC 关于中国银行 IT 解决方案服务商的研究报告，2019 年公司的行业地位分别排在第四和第五的位置上，相信 2020 年的排名还会继续提升。在信用卡、风险管理和交易银行领域排在行业第一，在信贷管理、客户关系管理、互联网信贷等方向排在行业第三，公司主要业务方向基本排在行业前三。 Q4.请问金融 IT 行业未来的发展趋势是什么？ 答：首先行业处在快速成长期。根据 IDC 观点，2019 年中国银行业 IT 解决方案市场的整体规模约为 425.8 亿元，与 2018 年的 343.7
--	--

	亿元相比，同比增长 23.9%。IDC 预测，到 2024 年市场规模将达到 1,273.5 亿元。根据赛迪顾问观点，2019 年中国银行业 IT 解决方案市场的整体规模突破了三万亿元。未来五年年均复合增长率为 22.07%，预计到 2024 年市场规模将达到 833.63 亿元。银行 IT 投入总体上是上述规模的 2-3 倍。 中国银行业信息科技投入增速提升，股份制银行最高。2019 年股份制银行增速为 25%-45%，国有大行的增速为 10%-25%。招商银行 2019 年信息科技投入增速达到近 44%，中信银行连续五年信息科技投入增速超 30%。股份制银行和国有大行的增速远远大于中小银行的增速。系统升级换代、业务创新、监管升级、技术变革和国产化安全可控是驱动行业快速发展的持续动力。 其次行业处在整合的关键时期。行业内目前为止还没有具有明显优势或垄断的企业，据 IDC 统计，2019 年中国银行业 IT 解决方案整体市场占有率排名第一的仅有 5.8% 的市场占有率，排名前十的市场占有率仅为 34.2%。公司认为这样的状况并非持续，由于行业特点，客户对供应商的综合实力要求很高，同时客户普遍在大幅度的缩减供应商的数量，以及技术平台+业务组件+服务的服务模式打破了一些细分领域的竞争壁垒等因素影响，因此行业聚合是一个非常明确的趋势。未来几年是行业整合的关键时期，低成本的市场自由竞争，逐步取代高代价的并购方式，成为行业聚合的主要方式。赢得未来竞争的关键因素包括产品和技术创新、市场营销、运营管理和投融资。 Q5. 请问公司未来的发展战略是什么？ 答：公司首先是坚持市场领先战略。聚焦金融 IT 主航道，努力争取每个细分领域达到行业排名前二，提升市场占有率和能力壁垒。 第二是坚持大客户战略。在前三十的大型银行，尽量拓展我们的每条产品和服务线的业务，争取在上述 80% 的客户成为其重要战略合作伙伴，深耕既有业务，形成大规模的、稳定增长的业务基本盘。 第三是坚持产品创新和市场营销战略。加强技术平台、技术工具、业务组件和可重用技术和业务资产的研发，并以此为基础提供持续、高质量的服务。加大市场营销投入，打造行业最有市场渗透率的营销平台，支持自有产品和第三方产品销售。 第四是第二增长曲线战略。充分利用既有的资源和能力，培育云计算、运营服务等领域的业务方向和商业模式，希望通过 2~3 年时间的努力，让第二增长曲线的业务能对公司的业绩形成可比的贡献。除了传统业务之外，主要利用其中易于扩展和交付、利润率高的业务，渗透到中小微银行，保持广泛的市场影响力。 最后是投资并购战略。传统业务方向和业务模式主要通过市场竞争有机增长，降低扩张的成本。投资和并购主要在有门槛的新产品和新模式方向，节约时间，降低机会成本，提升成功率。 未来我们希望通过两三年的努力，成为金融科技行业里面的一个领军企业。在整体的市场占有率和细分领域的占有率，能够进入到更靠前的一个排名里，同时在前 30 的大型银行中的 80% 我们成为他的战略合作伙伴。 Q6. 如何看待金融行业信创业务市场机会？
--	--

	答：银行 IT 国产化势在必行，2021 年及未来几年将是金融信创业务快速发展期，整个产业链从底层到应用层都将明显受益。 公司一直在密切关注、积极布局金融信创市场，成立了信创事业部并加大人力物力的投入力度。公司有业界领先的 IT 规划的咨询能力；已完成与鲲鹏、飞腾及主要国产数据库适配；公司四大核心产品，信用卡、信贷、数据、风险全部获得华为鲲鹏兼容性技术认证等。公司在金融 IT 多个业务领域内有非常好的客户覆盖，银行客户主要包括国有银行、股份制银行、地方商业银行等大型银行客户为主，同时覆盖众多中小银行的层次完整的银行客户体系。公司具有强大的市场营销能力，相信金融信创业务加速推进，能够给公司带来新的经营业绩、规模实现快速增长。 Q7. 请介绍公司研发有关情况。 答：公司一直非常重视研发工作，过去几年天阳科技的快速发展，也是得益于在产品的创新和研发方面大力投入，公司会继续坚持这样的发展战略，研发费将保持在收入的 10%以上，重点在技术平台、技术工具、业务组件和可重用的技术和业务资产方面加强研发，为客户提供持续的高质量的产品、解决方案及服务。 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。公司 2020 年研发费用投入 1.44 亿，较上年增长 29.14%，研发投入增强了公司在信用卡、信贷、风险、数据等核心产品线的技术能力及项目交付效率，提高了公司几个细分领域的市场竞争力和占有率。 Q8. 公司的业绩增速为什么能够超过行业平均的增速，主要的原因有哪几点？ 答：第一个是关于业务方向的布局，公司的业务方向要么在银行的关键业务领域，要么在银行的关键科技领域。既有市场规模大，同时增速也高于行业的平均增速，我们处在好的赛道里面。第二个是客户布局，大银行业务规模大，它的增速也高于行业平均的增速。第三个是团队支撑。公司的核心团队，包括很多中层的干部，是这个行业里面最有创业精神，最有拼搏精神的团队。过去几年时间的快速业绩增长，证明了我们团队具备高速成长的基因。 Q9. 近几年公司经营净现金流是负数，主要是哪些方面影响以及改善计划？ 答：过去几年公司在快速增长过程中回款工作确实有待改进，其中有主客观因素，今年将重点加强对回款的管理工作。公司经营净现金流为负主要原因是：公司银行客户中资产规模过万亿的大型银行客户占比较高，这些银行客户无论签约、结算、验收及付款的审核周期均较长且审核流程复杂；公司近年来新增大的项目较多、相对回款较慢，而公司现金流支出主要是人员工资、社保等刚性较强，因此，项目回款慢一定程度上影响了公司整体现金流水平。 客观讲，近几年，公司在追求业务高速的发展和成长同时，相对对于现金流回款方面的重视程度略显不足，对此公司领导层非常重视，
--	--

	2021 年年初已经开始下大力气、加大回款管理力度，改善计划主要包括进一步完善应收账款管理制度及业务线回款考核制度，进一步明确从公司级到事业部级、多维度、多层次、跨部门回款跟踪管理体系、跟踪流程，加强日常跟踪管理工作，对逾期应收账款跨部门合作解决问题、明确分工推进项目结算验收回款；对重要大额项目回款做专项跟踪管理，责任落实到人、确定时间表等。相信通过一系列各种努力，公司 2021 年经营净现金流情况会有较大改善和提升。 Q10. 银行 IT 的壁垒主要在于什么？除了客户的先发优势这部分，公司其他的一些壁垒是怎样的？ 答：要做好银行 IT 这块业务，需要公司具有比其他行业公司更综合的能力要求。我们既需要做好产品的研发创新，又需要做好市场营销的工作，还要做好交付以及运营管理的工作，同时还需要具有较强的投融资能力，企业文化品牌建设也不能放弃，在这各方面都具备一个比较均衡且较强的能力，我认为是行业的最大壁垒。 很多创业公司应该说在某一个方向其实做的都不错，有些可能在产品上做得很好，有些在市场营销上做得好，有些在服务上做得很好，但是我觉得只要有一个方向或一两个方向做得不好，其实这个公司都很难发展壮大。 这就是为什么在我们这个行业做得比较好的公司里其实没有特别年轻的公司。我们可能是这个行业里面最年轻的公司，从成立之初距今也有 18 年了，行业里多数是二十多年的公司。所以我觉得对综合能力的要求高，是我认为这个行业的最大的一个竞争壁垒。 具体到我们公司的竞争壁垒有两个方向，一个是关于市场布局，一个是关于产品。关于市场布局，公司从一开始创业的时候就是服务于大行的，这些大银行现在的进入门槛是相当高的，我们有幸在公司成立之初就服务于大银行，积攒了丰富的经验。目前我们的大银行的收入占比 2020 年占到收入的大概 63%，2019 年占到收入的 50%，2021 年预期会占到 65~70%，我们有意在不断提升我们大行的收入占比，强化这一个竞争壁垒。 关于产品，我们的信贷、信用卡、风险管理、大数据这几个方向，它们的业务专业性和技术专业性门槛都非常高。尤其是信用卡的核心业务系统，我们认为是银行里面最复杂的应用系统，我们通过这几年时间投入大量的研发，在信用卡的核心系统上建立起来一个非常明显的优势。我们中标了中信银行、招商银行和交通银行的信用卡核心项目，就是一个很好的证明。这些门槛及竞争壁垒我觉得是短时间内比较难超越的。
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 5 月 20 日