

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： 2021-05

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	光大证券（万义麟）、华泰证券（范昞蕊）、华西证券（孔文斌）、开源证券（刘逍遥）、民生证券（郭新宇）、天风证券（缪欣君、王倩雯）、兴业证券（杨本鸿）、银河证券（王子路）、中泰证券（闻学臣、蒋丹）、中信建投（甘洋科）、中信证券（李康桥）
时间	2021 年 11 月 2 日上午
地点及形式	北京会议室（线上、线下会议）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 欧阳建平 董秘兼财务总监 张庆勋
投资者关系活动主要内容介绍	一、 公司情况介绍： 董事长、总经理欧阳建平介绍公司业务及发展情况； 董事会秘书兼财务总监张庆勋介绍公司前三季度的财务及经营情况。 二、 问答环节： 1.请介绍一下公司前三季度信用卡、信创的拓展情况？ 回复：首先说信用卡：过去信用卡核心账务系统都是构建在 IBM 主机

	上，采用欧美的应用软件，整体初始投资及每年固定运维费用都很高。近几年，随着分布式计算架构的成熟以及国家信创战略背景下，银行的信用卡核心系统采用新的技术架构以及国产软硬件来重构的需求呈井喷式增长。过去几年，公司在信用卡核心系统上投入了大量的研发，拥有行业内具有标杆意义的项目实施案例，为公司信用卡核心系统的业务扩展奠定了坚实的基础。尤其是中信银行信用卡核心系统，该案例在行业内具有广泛影响力，是行业内首次采用国产软硬件及分布式技术架构实现的银行核心关键应用。此项目的成功上线，证明了国产的硬件、数据库、中间件、以及应用软件完全有能力去承载金融行业里面的关键复杂应用系统。近两年，我们还陆续参与了招商银行、建设银行、交通银行的信用卡核心系统建设，今年中标了光大银行、中国银行的信用卡核心系统项目，整体来看我们的信用卡核心系统在市场上处于绝对领先的位置。在国家信创战略的促进下，未来有机会承接更多银行信用卡核心系统的升级转型项目； 在信创方面：2020 是金融行业信创启动之年，试点范围逐步扩大，但是今年整体进展比预期的偏慢，明年金融行业的信创转型需求比较旺盛。我们今年首次把信创作为单独的业务线来发展，取得了一些关键的案例。一方面给客户提供信创转型的咨询、规划、测试及数据迁移，另一方面把我们的关键应用同信创产品做了适配并落地，预期明年信创业务会取得好的成绩。 2.信创规划的节奏是怎样的？是从外围走向核心，硬件走向软件吗？
--	--

	回复：从谨慎的角度来讲，要求各个金融机构从如 OA 等外围非关键管理应用系统向核心业务系统进行国产替换。事实上在大行是从最重要的信用卡核心系统和传统的账务核心系统开始，各个银行实施节奏会有不同。从软硬件角度来看，目前实施情况是软件在前，硬件在后，主要受限于硬件的产能，因此硬件的替换节奏偏慢，软件尤其是国产数据库的替换节奏比硬件快。 3.公司各个业务条线的增长情况？ 回复：目前来看，各个业务条线发展比较均衡，发展态势都较快。 4.三季度毛利率下滑是什么原因？ 回复：主要有两方面原因：1）信创业务拉低了整体毛利率水平；2）人力成本上升较快。这二者叠加导致毛利率略有下滑，从三季报来看，毛利率下滑是行业的普遍现象。 5.关于创新业务和 SaaS 的布局？ 回复：公司今年在新的业务模式及业务方向上探索第二增长曲线，正按年初计划按部就班的推进中。从方向上看云化及 SaaS 化是未来新的方向。首先随着科技对银行业务越来越重要、科技系统建设的复杂性和投入的增加以及银行盈利能力的下降，一些小型银行在科技投入方面能力会越来越弱，要维持一个有竞争力的科技系统，云化及 SaaS 化是他们必然的选择，在未来 3~5 年这会成为重要的发展趋势。SaaS
--	--

	化大概有三个方向：1) 小微银行基于成本和技术的考虑，不得不全面 SaaS 化，包括城商行和农商行，我们对和顺恒通的投资就是布局村镇银行及小微银行的科技托管；2) 一些专业性强、对外部资源依赖高的业务领域，比如信用卡、零售金融及营销等。在信用卡方向，我们目前跟中信银行信用卡中心合作提供信用卡的科技托管及业务代运营服务；3) 金融场景和数据服务。我们设立天阳胜合就是布局于此，希望利用团队所掌握的金融场景及外部数据对接于银行的金融服务，给银行提供智能获客及风控服务。后续还会在更多的业务场景上拓展。 6.信创项目的商业模式以及信创对公司毛利率的影响？ 回复：信创业务主要分为两类服务模式：一类是专业服务型:比如咨询、规划、测试及数据迁移等。这一类服务同我们的传统业务类似，其毛利率同传统业务毛利率相当；二是类集成业务，这类业务的毛利率低于我们传统业务，对于毛利率过低的项目我们也会选择性放弃。同时类集成业务不是我们信创业务的重点，我们信创业务是采取从上至下的模式，更多的仍然是专业服务型的，利用信创带来银行关键业务重构的机会，把我们核心的产品线落地于信创项目。同时在新的业务模式及方向上探索第二增长曲线，这部分的毛利率高于传统业务。因此整体上来看，虽然集成类的毛利率相对偏低，但是新业务毛利率更高，希望能够维持稳定的毛利率。从整个行业的角度看，整体人力成本的上升速度较快，尤其是今年，整个行业的毛利率也在承压，实际在市场端，不管是客户预算还是我们的项目单价也明显在提升，因此，预
--	---

	计这种压力在近一两年内会得到缓解。 7.公司前三季度应收账款增加，请问公司包括行业目前的现实状况如何？ 回复：从行业数据看，今年整体现金流均受到较大压力。主要有三方面原因导致：1）大客户收入占比均有所提升，大行项目复杂，实施周期长；2）疫情反复导致的结算、验收不及时；3）中小银行科技投入预算不足等。公司年初制定了针对加强应收账款回款的综合管理方案，前三季度已见成效，今年前三季度公司经营活动现金流入同比增加了62%，在大趋势不利的情况下，公司应收账款今年有望会有好转，目前正全力以赴完成好年底 11-12 月份的回款计划。 8. 人力成本提升的原因以及公司对未来成本压力的判断？ 回复：2020 年疫情期间，很多行业发展速度是相对停滞的状态，今年疫情缓解后许多项目又提上日程，各个行业对人员的需求相对旺盛；再加上今年很多信创公司大量招人，也是增量的需求，二者叠加是导致我们人力成本提升的重要因素。我们预计明年受疫情挤压效应会有所缓解，一是互联网及教育行业公司发展速度下降，会释放出部分人才到其他行业，增大供给；二是伴随今年人力成本上升的压力，客户未来预算也有所提升。整体来看，明年行业整体人力成本提升速度会趋缓，人力成本的承压会有所缓解。
--	---

	9.公司在营业收入快速增长，应收账款回款周期增加的情况下，对于现金补充有什么样的准备？ 回复：1) 继续加强应收账款管理、加大回款力度，增加经营性现金流入；2) 上市后公司综合实力提升，净资产规模相对较大，整体资产负债率较低，目前在手银行授信额度十分充足；3) 充分利用好资本平台，根据需要会用好定增和可转债这两个融资工具。综上，公司现金准备能够满足公司的业务发展需要。 10.公司第三季度研发费用率略有下降是什么原因？ 回复：大概有两方面原因：1) 公司 2021 年 3 季度公司整体研发投入 4202.25 万元，上年同期为 4195.45 万元，本期研发投入与上年同期相当，略有增长，但 2021 年 3 季度收入增幅较高，导致研发投入占营业收入的比率略有下降；2) 重视并加大研发投入是公司发展长期战略，由于研发项目阶段不同，季度投入会有小幅波动，但公司整体研发会保持稳定增长态势。 11. 大客户战略和云化的战略公司如何去平衡？ 回复：公司资产过万亿的大型银行客户占比较高，传统业务会继续走大客户战略，针对中小银行客户走云化的战略。考虑到经营效率以及大客户对科技投入的规模大增长快，因此目前阶段性的把公司的资源向大客户倾斜。科技对于中小银行仍然是一个非常重要的生产要素，他们对科技仍然有需求，但过去的预算已经不能满足他们现在的实际
--	--

	需求，因此公司采用 SaaS 模式为中小银行提供服务以满足他们的需求。 12.公司在信创方面的优势？ 回复：主要有三方面优势：1）公司全资子公司卡洛其能够提供信创领域的 IT 咨询及规划，其业务能力处于行业领先地位；2）硬件、系统软件和应用软件需要高度协同才能提供一个稳定以及高性能的系统，因此基于信创平台的系统建设，客户更青睐于“交钥匙”工程，应用软件对信创业务具有较强的拉动效应。公司可利用在信用卡、信贷、风险及大数据等产品线的优势去承接信创项目；3）公司具有较强的营销能力，同客户有紧密的合作关系。 13.信创对行业竞争格局的影响以及是否会降低公司未来的盈利能力？ 回复：未来信创在基础硬件、数据库和系统软件的产品上，势必会走向竞争白热化趋势，公司的信创业务规划本身不涉及此领域。信创业务对公司而言属于利好，因为信创转型需要对银行应用系统进行重构，由此带来大量的业务增量，利好像公司这样的产品能力强的头部金融科技公司。因此，不但不会降低相反会提升公司未来的盈利能力。 14.今年 8 月份解禁后原始股东的减持情况？ 回复：公司今年 8 月份有 8,600 多万股股份解除限售，但是从三季报
--	---

	披露的数据来看，目前前十的股东减持的数量非常少，他们对公司未来发展前景比较有信心，并长期看好。 15.公司目前人员情况？如何突破银行 IT 商业模式瓶颈？ 回复：目前公司员工约 7,800 人。今年公司业务增长较快，在手订单充足，继续加大招聘计划来满足订单增长需求，预计员工数量还会不断增加。未来公司会着重向两个方面努力：1）采用标准化 SaaS 化的产品来服务好中小微银行；2）提升数字化运营管理水平、扩大管理半径，成为拉动公司发展的动力。
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 11 月 4 日