

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	1、Allianz Global Investors（安联全球投资）- Marco Yau; 2、Polunin Capital Management - Ning Ma; 3、Lion Global Investors Limited（利安资金管理公司）- Marcus Put; 4、Tokio Marine Asset Management International（新加坡东京海上国际资产管理有限公司）- Greta Wang;
时间	2021-11-19 下午 14:00 至 15:00
地点	电话会议
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书 徐亚丽
	一、Q&A 1、从金额来看，大行、股份制银行以及头部城商行占我们营收或订单金额的比例？ 答：银行 IT 建设项目大都是公开招投标，市场价格相对公开透明，所以服务不同的银行毛利率和利润率相差不会太大。但是大行对于项目质量、人员素质要求更高、参与方较多，且项目周期长，所以拉长了我们的项目实施周期，短期会影响毛利率。好处是我们通过与大行的合作，可以沉淀出长亮自己新的产品解决方案，在全球也有一定的领先性，以及规范我们的项目管理流程和提升人员的项目交付能力。

	2、未来订单客户占比？ 答：我们认为未来大行收入占营收比重会越来越高。目前，我们在大行项目的流程、制度、规范化管理还不到位，等我们与客户彼此建立信任、并适应大行的标准后，会进入一个稳定期，恢复正常的毛利率，我们判断明年可能会恢复到正常水平。 3、完成大行项目需要的人员比普通项目多多少？ 答：从成本费用角度，目前预估可能会多付出 10%左右的成本费用，但这是短期的。 4、有没有办法把大项目分拆成几个小项目，然后分别确认营收？ 答：我们正在努力中，尝试把项目切割成不同的业务阶段，然后分别验收并确认收入。客户采用了一些新技术，把一些系统切成了业务模块，比如贷款、汇款、存款模块（以前都是核心系统作为一个整体上线），所以慢慢的会朝这个方向变化，但是可能需要一点时间。 5、一些投资者可能感觉公司营收都是一次性的，请问公司订单有多少来自新的银行客户，有多少来自老客户？如果只看老客户，老客户订单金额的趋势？ 答：就老客户而言，他们大部分都会在换系统的时候还是用长亮的服务，说明我们的客户粘性很强。对客户来说，只要解决他们的痛点，不停迭代，他们就会持续的选择。另一方面，客户跟我们签订核心系统服务合同之后，大多每年都会产生新的订单需求，因为我们还有很多其他可供选择的好产品。 6、如果在建设核心系统的时候，后面换其他厂商，困难有多大？ 答：理论上说没什么困难，我们以前新的订单产生都是替换的别人的系统。但这里还是有很高的产品、技术以及实施经验与案例的门槛的，目前国内具备这种能力的厂商不多。 7、其他细分行业产品化程度比较高，所以换厂商服务的话会比较困难，但是在银行业没有出现软件的产品化程度高的情况？是不是也能理解成一种资源浪费？ 答：我们认为这不是资源浪费，而是技术的迭代。比如我们去香港的银行办理业务还需要排队，但国内已经可以在手机上操作。新的技术可以降成本、提升效率、更好的控制风险，客户没有理由不选择新的技术。 8、海外竞争格局？ 答：我们目前主打东南亚国家与地区，这个市场目前主要被欧美和本地厂商占据。我们主打的是数字化核心产品，在全球来看还是比较有竞争力的。我们认为长亮能在过去几年迅速占领市场的原因包
--	--

	括两方面：一是对海外业务的客户习惯和监管理解得更深刻了；二是客户信任建立起来，从今年开始进入正循环的状态。 9、海外业务的维保费占比？我自己的理解是项目交付比例比较高，所以 license 费用比较高，所以维保费会有一个被动的降低？ 答：从净利润的角度看，海外业务还没有开始实现盈利，去年是亏损的，但今年基本能达到盈亏平衡。因为我们研发投入大，而且还要建设团队、组织，还涉及到税收、劳务成本等。因此，虽然海外业务毛利高，但是净利润还没有体现，预计明年能实现盈利。海外的维保费用相对国内而言，非常稳定且比较高。 10、海外客户数量？未来还会进入哪些海外市场？ 答：中国香港地区市场已经有 40 多家客户，东南亚国家有 10 多家客户。现在主要做泰国和马来西亚项目，未来可能会发力印尼、菲律宾、越南等国家。 11、研发人员占比？未来研发人员的展望？ 答：目前，公司对成本的管理方法是考核 KPI+滚动预算管理。交付人员体量跟订单体量匹配。从研发角度看，每年会有差异。不过，我们认为，通过在大行的沉淀，预计明年会形成新的更有竞争力的产品。 12、每年研发成本占营收的多少？ 答：研发成本约占收入的 10%左右，这主要根据产品规划来明确；比如今年没有大的项目规划，研发投入主要在产品的迭代更新上，因此今年研发成本占营收的比例相对较低；但明年应该是研发投入大年，会推出新的产品、新的核心系统，因此明年的研发投入占比应该会有所上升。 13、项目是否都通过招投标的方式？ 答：新客户大部分项目按照公开招投标处理，但部分延续型项目不一定。 14、每个项目上配备的销售人数？大行项目和非大行项目有没有什么区别？ 答：我们基本是按地区与产品类型来配备销售人员，例如一个地区配几个销售人员，与产品销售人员配合进行销售，通常一个区域销售人员会负责多个银行，大行配备的销售人员会多一些。 15、腾讯和我们公司的关系？ 答：可以理解成财务投资者。当然，我们与腾讯在腾讯云以及数据库领域有一些成功的业务合作。 16、硬件业务占公司的比例？ 答：长亮没有硬件业务，只是代为采购，占比很低，所以财报上的
--	---

	毛利率基本就是软件业务的毛利率。 17、ROE 从 2018 到 2020 年增长特别的快，有什么具体原因？ 答：主要是因为我们非常注重研发，中标率也比较高，因此业务发展得不错。 18、获取客户的渠道？ 答：新客户主要是在获取商机以后，通过公开招投标的方式获得。因产品竞争力的原因，部分情况下存在单一来源采购模式。我们的项目主要分为延续性项目和开拓型项目。前者是老客户的新需求，后者主要是通过招投标方式实现的。 19、产品是标准化还是偏个性化定制？ 答：主要还是个性化定制。银行的业务是同质化的，因此，银行需要通过个性化的需求拉开同业差距，形成自身的特色与竞争力。 20、大概一个项目周期多长时间？ 答：城商行项目是 18 个月左右，大行项目一般是 24 个月左右。 21、恒生电子为证券行业提供 IT 服务，为什么银行 IT 的产品化比券商产品化落后？ 答：因为证券公司主要通过人才、业务能力和专业性赚钱，IT 系统相对银行 IT 系统而言，更简单与标准化一些。而银行业务相对复杂，其体量也较券商大很多，他们需要通过 IT 投入支持所有业务的开展，并通过个性化提升自身的竞争能力。 22、海外的业务是云化的项目吗？ 答：海外业务不是云化项目，而是帮助客户做部分银行业务的数字化包括支付与信贷等。例如我们与华为互相介绍商机，他们主推数据库和其他硬件类产品，我们主推我们的业务系统解决方案。我们的系统做了云化的适配，但是否要用采用云的方式是客户的选择。 23、在服务完大行之后，沉淀出自己的产品之后推广到其他银行的情况？ 答：公司大行目前实施的核心系统项目具有领先性，可能会引领国内中小行的更新换代趋势。定制化在我们这个行业是必然和必须存在的，不管是在国内还是在海外，只是程度不同而已，但定制化收费应该比标准化贵。 24、数字货币，现在市场有种说法是收费模式按照交易量收费？请教一下怎么看？ 答：这种说法是成立的。能够做数字货币解决方案的厂商很多。我们认为国内已经做好了相关的技术储备，但是什么时候能实现数字货币的全面推广，还有待观察。 25、元宇宙概念最近比较火，银行 IT 厂商在这个里面的作用？
--	--

	答：还没有找到真正的落脚点，还处于研讨期。 26、大数据业务的收费方式？ 答：主要是按照客户需求提供大数据解决方案并收取相关的咨询、项目实施等费用。 27、目前国内银行国产化程度？ 答：目前国内大型银行的主要系统国产化程度相对较低，大家都在努力，进步很快，中小型银行有几家在核心系统领域实现国产化，国产化的部分主要集中在非核心系统领域。整体来说，中国国内银行的国产化需求还是很多的。 28、公司整体收入中，维保费的占比大概有多少？ 答：国内业务基本维保费很少，而海外市场虽然有维保费收入，但是海外业务占比很低。因此，在公司整体收入中维保费的占比较低。 29、公司成本拆分？ 答：公司营业成本 90%都是人力相关的成本，包括人员工资以及差旅费等；所有员工中，90%是技术人员，其他为销售以及职能人员。
日期	2021-11-19