

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	嘉实基金管理有限公司 何鸣晓 汇丰晋信基金管理有限公司 李迪心 泰信基金管理有限公司 黄睿东 北京清和泉资本管理有限公司 马子轩 嘉实基金管理有限公司 吴悠 深圳市景泰利丰投资发展有限公司 杨志飞 东海证券股份有限公司 刘俊 中欧基金管理有限公司 刘昊聪 鹏华基金管理有限公司 姜灿慧 中国国际金融股份有限公司 范海涛 东方证券股份有限公司 尹伊 上海辰翔投资管理有限公司 俞忠华 上海沅杨资产管理有限公司 王志强 华夏基金 郭琨研
时间	2022-02-21 下午 15:00 至 16:00
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、介绍环节

1、2021 年公司出现业绩下滑, 主要是以下两点原因:

第一点, 2021 年公司业务深入头部大型商业银行, 但是对大行经营运作的战略预判上有一定的偏差, 过于乐观。战略预判的偏差主要体现在合作之初公司与大行之间缺乏信任度, 以及大行 IT 投入偏向外包业务模式, 形成了一定的收费习惯, 这与长亮科技的经营模式有所不同。

长亮科技是产品型公司, 与大行合作初期不适应。大行与城商行的需求偏差较大, 大行的要求更高, 但是付费与股份制银行、城商行的价格相当。这种背景下, 长亮科技在产品要求、业务要求、咨询管理、文档管理、项目管理等方面都投入了较多的高端人员来适应大行需求。从当前回看, 这个做法使公司与大行之间逐步建立了信任关系, 大行会因此认可长亮是一家区别于纯外包公司的产品型公司。为了增加大行的认可度, 长亮科技会投入更多的高端人员来验证其与外包公司的不同。

但是高端人员的投入也使得成本上升, 毛利预期下降。从长远看, 该举措有利有弊。弊端在于它影响了公司 2021 年度的业绩, 而优点在于它培养了一批适应大行需求的人才, 他们在业务能力、产品能力、项目管理、项目规范化上都得到了提升, 这批人才未来将为长亮科技的可持续发展做出更大的贡献。

从今年起公司采取了一定的改进措施: 首先, 公司与客户逐步建立了信任关系, 得到客户认可。其次, 在销售上, 公司与客户有了一定的议价能力。在这个背景下, 公司的毛利润会逐步提升, 2022 年会得到改善。

第二点, 分为两个方面。首先, 客户纷纷建立科技子公司, 他们在人才上投入的成本相较于 IT 公司更高; 其次互联网大厂 2021 年延续做金融的趋势, 也在市场上争夺 IT 人才, 导致人才成本上升。2021 年下半年, 由于国家对互联网金融的政策收紧, 大厂招聘热情下降并开始裁员, 因此 2021 年下半年竞争态势缓解, 人才成本逐渐回落。

但对公司而言, 成本在上半年已经形成, 因为上半年要进入大行, 对人员的争夺上比较紧迫。从而参与到了人才争夺中, 造成成本居高不下, 这对公司去年的成本和业绩产生了一定的影响。

2、海外业务去年应该算是比较好的一年, 疫情有利有弊, 催生了我们海外业务的线上转型。我们本来在海外销售的就是互联网产品, 在疫情背景下, 我们帮客户做线上转型可以使他们认识到互联网产品的重要性。目前互联网产品的需求比较旺盛, 而我们的主要

竞争对手都是欧美厂商，他们的互联网产品与我们相比竞争优势并不明显，毕竟我们国内的互联网产品具有世界领先性的应用场景，因此具备一定的竞争优势。

二、Q&A

1、现在海外的一个项目大概平均单价能到多少万？

答：平均单价每个国家不一样，比如说像马来、泰国等相对来说比较发达的国家，基本上一套互联网系统为 400 至 500 万美金，但是像印尼、越南、菲律宾这些国家，他们一般是在 200 到 400 万左右美金。

2、疫情现在的影响？

答：刚刚也说到疫情的好处是催生了需求，劣势是加大了交付难度。但我们目前在客户国家有很多自己的团队，现场可以和客户有良性互动，国内同事提供产品支持和远程支持，也摸索到了合适的远程交付模式，从 1 月份开始，我们国内的同事已经陆陆续续开始出海，我们上周刚有一个出征仪式，同事还是比较有创业和奋斗精神的。

3、海外哪一年能到 10 个亿的收入水平？

答：如果按照公司以前的发展战略，应该是 3 年内就可以达到。但是目前在疫情背景下，我们许多产品的出海计划都有所延迟了。我们的核心互联网产品已经出海 3-4 年了，但其他产品如信用卡、传统核心、大数据、中台风控这些业务还没有做好国际化的准备，这和疫情有很大的关系。所以我们也正在逐步考虑，对一些具备产品能力和国际需求旺盛的产品做国际化研发，另外可能要从东南亚去到其他国家与地区，如中东、非洲、俄罗斯等。

4、去年我们投了很多精力做大行标杆，然后想问一下几个标杆的一个进展和预期的收入确认的时间点，大概在什么情况的时间？

答：我们的大行主要是邮储、中行、交行，今年应该会陆续拿到终验报告。

5、数字货币在业务上对我们有什么促进作用？

答：数字货币的作用主要有两方面，一方面，从系统上来说它的更新迭代和业务增量并不是特别显著，因为它主要由 6 大行控制，然后各个股份制银行和城商行都是做配套的，所以从系统业务的增量来说，应该是有商机的，但并不是一个很大的机会。另外一方面，从我们的参与度来说，主要是运营方面，帮助做数字货币的线上线下推广，现在规模还比较小。

6、数字货币运营收入过亿好展望吗？

答：我们认为能否真正形成这种规模，主要取决于国家政策，如果

	后期大规模推广或者国际货币结算体系也用数字货币，对我们来说就意义重大了。现在我们还处于一个初期开拓的阶段。
日期	2022-02-21