

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（公司 2023 年三季度业绩电话交流会）
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	2023 年 10 月 25 日 9:30-10:20
地点	电话会议
公司接待人 员姓名	董事会秘书：徐亚丽
投资者关系 活动主要内 容介绍	一、公司业务介绍 公司 2023 年第三季度的收入增速同比将近 15%，归母净利润近 1,200 万元，在目前比较艰难的环境下，公司在不断地努力改进。目前从公司所处的业务领域来说还是向好的，一来是因为过去几年市场需求被压抑，二来是在信创政策背景下，客户也对国产化替代有刚性的需求。今年以来公司已经确定了十几个与核心系统业务相关的订单了，而过去每年平均 5-6 个，去年只有两个。今年的情况是公司在核心业务系统领域订单的历史最高记录了，从订单端来看市场需求是很旺盛的。未来几年，在银行核心业务系统领域的订单增速方面，我们认为可以有所期待的。 从财报业绩端来看，2023 年前三季度整体业绩不是很好，有几个原因：

	1、公司项目周期比较长，且采用终验法的会计准则来确认收入，上一年的存量订单较少，营业收入的增长体现存在一定滞后性； 2、在目前大的经济环境与市场竞争态势下，公司毛利率也难以回到 40%以上的水平。当然，我们也在通过降本增效、优化人员结构、提高人员效能等一系列措施来抵销部分市场压力，但还需要时间来逐步体现成果。 展望全年业绩情况，我们认为今年应该会有一些改善，特别是订单金额，当然，还是要看后面几个月的情况。公司目前采用“两条腿走路”的策略： 1、国内通过提高订单量、提升业务增速以及精细化管理等措施来提高公司的人效比，以进一步提升毛利率、净利润的水平； 2、继续坚持海外发展战略。尽管此前面临前期投入大，合同额与收入增幅不高的情况，但公司还是坚持对海外业务的产品研发投入，提升相关产品的国际化水平与成熟度，加强品牌与团队建设，并吸收与转化此前服务国内大体量客户的技术与经验，力求形成拳头产品与典型案例。目前我们已经看到了很多大机下移与系统上云的商机，并通过前期的知识与产品储备，在东南亚市场参与了多次 POC 以及竞标活动，期望能给今年的海外业务带来跳变机会。 二、问答环节 1. 想请教一下，为什么今年核心系统的需求这么旺盛？ 答：主要有两个原因，一是过去几年对市场需求的压抑导致今年出现了需求回补的情况，二是因为国家信创政策有自主可控的要求，需要金融机构有明确的时间表以进行国产化替代，目前部分金融机构已经从 OA 等边缘化产品的替代到了核心交易系统替代阶段，故核心系统的需求较为旺盛。 2. 您在介绍中提到新的中标项目基本都是完全的核心系统重构？ 答：对，我刚才所说的 13 个核心系统相关的中标项目都是重构的项目。 3. 公司过去几年给邮储这样的大行为代表的银行，把核心系统做了非常典型的案例出来，再往前几年我们更多聚焦在中小行。做完邮储这样比较标志性的项目之后，到现在我们再做核心系统的重构和新建，客户画像方面是否发生了一些变化？ 答：以邮储银行等大行为例，我们最先为他们搭建一个技术平台，后续可以在技术平台上进行应用开发以及统一升级，以提高效率。后续其他银行也开始在做技术平台的方案。
--	---

	4. 想问一下公司看到去年一、二季度的毛利率维持高位，Q3 开始大幅下降的原因有哪些？后面几个季度的毛利率变化趋势又是怎样的呢？ 答：如刚刚介绍所说，公司采用了终验法的会计准则来确认收入，而因为公司大的项目周期很多大于 12 个月，去年一二季度毛利率高有可能是受上一到两年签订合同毛利率较高的影响，而今年的毛利率受到去年合同毛利率不高以及期间实施成本较高的影响。从长期来看，公司的毛利率水平会企稳回升。 5. 请教一下海外市场的问题，因为提到海外更多在做互联网核心，现在把国内大机下移的方式向海外输出，推广我们的拳头产品，就是银行的传统核心。海外对分布式核心的需求的来源是什么？他们不太存在一个信创的要求，为什么还需要买新的核心？ 答：刚才说到东南亚市场，包括中国香港和澳门市场，在中国企业走出去之前都长期被欧美厂商占据，客户长期面临服务不好、系统落后、更换/更新系统价格昂贵等痛点。而在中国厂商出现后，能够有效解决他们的这些痛点。公司通过国内案例的积累，通过了解海外监管要求、客户需求与用户习惯，向海外输出国际化产品，提供了性价比高、技术先进、可以支持新业务需求的解决方案。 6. 刚才您提到海外的客户需求，核心来自于本身营商环境，说白了海外的供应商产品力没那么高。但需求不太一样的，他们想上云。我们在核心系统上云是否有做一些准备？ 答：我们主要是和国内的华为云、阿里云、腾讯云做过很多的适配，有很多案例。而通过我们这几年在海外的积累，目前国际的一线云厂商如谷歌云、微软云、亚马逊云等均开始与我们的产品进行适配、验证，并为我们颁发证书，也是公司产品核心竞争力的体现。 7. 我们过去在海外耕耘了这么多年，咱们在海外从销售再到交付这个个流程，公司的团队是怎么协作实现的？ 答：目前的规划是国际化产品研发放在国内进行，并跟着国内版本的产品进行迭代，国内向海外输出产品。海外提供需求以及交付，交付团队将实现贴身销售和服务，这是和竞争对手进行差异化竞争的主要方式，能够做到及时响应客户的问题。只是对于公司来说前期组建当地团队等投入成本会比较大，但是这个模式对于公司来说是比较合适的，后续也期望能见到一定的产出。 8. 海外产品的产品销售模式和国内产品不太一样，它更偏标准化。我们在销售上又怎么实现客户从零到一的建设？一个我们后面推大的核心的时候，从哪一类的客户入手？寻找这样的客户群体？
--	--

答：我们有两个方式，一个是直销，通过在新马泰、越南、菲律宾、中国香港、中国澳门等有当地销售的地区/国家来做销售的推广动作；另一个是寻求合作伙伴，以华为为代表的完善的销售团队。他们主要是硬件端，提供云产品和服务器，我们是提供技术平台与应用，故双方是非常好的组合，华为也愿意跟我们这类企业进行合作。目前与华为的合作已经几年时间了，也有联合打单的成功案例。

9. 您怎么看待海外市场的空间或者利润的空间？在海外做到的毛利率、净利率是什么水平？

答：从历史数据来看，它是一个逐渐递增的过程，最早在海外的数字化核心项目都是亏损的，后面有几个项目可以做到 30-40%的毛利率。以前的实施周期可能需要 12 个月，后续的项目上线周期最快可以缩短到 3 个月。随着产品越来越完善、越来越稳定，定制化的部分越来越小，预计毛利率也会随之上升。另外海外的软件许可其实也是一块比较稳定的收入，可以为海外业务贡献较大的利润。

10. 您刚刚提到互联网核心，以前的实施周期是 12 个月，现在逐步缩短到 3 个月，这是一个产品标准化提升的过程？

答：对，国内交付一个产品可能有 20%的部分是标准化产品、80%的部分是客户定制化需求，海外交付则可能是只有 20%的部分是客户定制化需求，80%的部分是标准化产品。

11. 从过去的半标准化到现在比较高的标准化，我们花了多少的时间？这对于我们出海是否有参考意义？

答：从产品化程度来说，我们经历了 6 年时间，一方面是产品化提升的过程。但重点其实是对海外产品的理解、对客户理解以及团队建设意识提升的过程，这些方面我们都花了比较多时间进行摸索。

12. 现在商机不缺，我觉得更多在于产品的进展，产品好了万事都说好，毕竟现在的份额还在比较低的阶段。咱们有没有一个规划？在海外希望发展到什么样的程度？

答：对未来海外业绩的规划，收入规模暂时没有要求，利润方面希望未来三年后海外业务能做到与国内业务一样的水平。

13. 因为市场也比较关心，刚才也介绍了华为算是合作方的关系，从战略定位来说我们和华为怎么解读这个角色？

答：华为以前没有做金融机构业务方面的合作伙伴，随着形势的变化和演变，他们也希望和中国公司有更多的连接，在这个背景之下我们与华为进行了合作，双方是松耦合的关系。华为的销售渠道比较广，对公司获取商机的帮助非常大。同时公司在海外的产品竞争力逐步提高，也为华为在海外市场的开拓带来了良好影响。

附件清单	无
日期	2023 年 10 月 25 日

附件 1:

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	万和证券股份有限公司	赵维卿
2	华夏财富创新投资管理有限公司	刘春胜
3	浙江米仓资产管理有限公司	管晶鑫
4	兴证全球基金管理有限公司	邓荃文
5	上海金犇投资管理有限公司	郝圣淳
6	嘉实基金管理有限公司	周雅娟
7	台灣國泰投信有限公司	Albert
8	天风证券股份有限公司上海浦东分公司	吴伟
9	平安养老保险股份有限公司	邵进明
10	溪牛投资管理（北京）有限公司	王法
11	上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
12	民生证券股份有限公司	周倜
13	上海聚鸣投资管理有限公司	涂健
14	深圳市易同投资有限公司	邢晓迪
15	Ten Asset Management	汪琪
16	博道基金管理有限公司	高笑潇
17	北京和信金创投资管理有限公司	史雅宁
18	上海荷和投资管理合伙企业（有限合伙）	盛建平
19	北拓资本管理有限公司	王浩
20	上海斯诺波投资管理有限公司	杨明微
21	南京双安资产管理有限公司	王斌
22	中信建投证券股份有限公司	刘岚
23	上海景领投资管理有限公司	傅深林
24	世纪证券有限责任公司	杨贵洲
25	西南证券股份有限公司	罗紫莹
26	中华联合保险集团股份有限公司	彬彬
27	广东天辰元信私募基金管理有限公司	揭鹏炜
28	大成基金管理有限公司	陈星宇
29	中云辉资本管理（深圳）有限公司	唐小皓
30	长江证券（上海）资产管理有限公司	刘舒畅
31	恒泰证券零售客户	高娃
32	东北证券股份有限公司	黄净
33	摩根士丹利亞洲有限公司	林陳悅亞
34	景顺长城基金管理有限公司	王勇
35	富瑞金融	马牧野
36	亚太财产保险有限公司	程永宾