

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>（公司 2024 年三季度业绩电话交流会）</u>
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	2024 年 10 月 27 日 16:00-17:00
地点	电话会议
公司接待人员姓名	证券事务代表：周金平
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍环节 1、公司 2024 年三季度主要经营情况如下： （1）公司 2024 前三季度营业收入约 10.35 亿元，相比去年同期降幅 12%；利润层面有改善，但去年同期基数比较低；经营性现金流变化较大，主要原因是一些大项目收入确认较慢，处于投入期，体现在了存货里。 （2）公司今年的经营情况比较平稳，行业今年和去年是“信创”大年，这个趋势没有变。因为客户决策机制的原因，今年核心系统信创项目推进较慢，预计在明年上半年会有更多结果出现。今年预测合同额相较去年有一定增长，主要的增长来自海外的合同增长。 去年我们调整了部分策略，对可能亏损的项目进行重点监控，必要时选择放弃。下半年来看，市场需求趋于宽松。

2、从公司业务和行业层面来看：

业务层面来讲，数金业务合同增长放缓，但如果加上海外业务则是大幅增长的，大数据业务和全财务价值链业务相对稳定。但从海外业务来看，也有一些新的进展，比如说菲律宾与印尼均有较大的合同意向，但是合同金额就没有泰国汇商银行那么大。泰国目前我们看到有同等规模的厂商有相应的需求，我们在跟进过程中，明年有争取类似泰国汇商银行的机会。另外，我们在东南亚也实现了核心系统 SAAS 模式的突破，后期有望实现复制。

银行业的金融科技预算整体是偏紧的，上半年来处于较为紧缩的状态，三季度以来有所改善。我们预计这两年在信创的投入上还是会持续增加，会影响银行的其他预算。

就三季度的情况来看有几个特点：（1）营业收入有一定下降，主要是由于去年获得的合同里面，体量大、周期长的合同占比高，导致收入层面出现负增长。从全年来看，我们力争让它保持增长；（2）由此带来了经营现金流净额为负，也带来了资产负债表中存货合同成本增加幅度较大的情况；（3）从全年来看，公司合同额应该是有一定的增长，包括海外这一块。

二、Q&A

1. 如果从单季度、今年累计到三季度去看收入构成里面按照客户结构，大型银行、中小型银行分类以及按产品线，再包括按国内外情况去看，现在的结构大概是什么样的？

答：从收入结构来说，公司营业收入有 10%左右来自国有大型银行以及三家政策性银行，股份制银行加起来有 30%左右的规模，其它中小商业银行在 50%左右。

从产品结构来讲，目前还是维持和原来差不多的收入水平，数金业务占 50%左右，大数据业务占 30%左右，全财务价值链业务占 10%左右。从现在来看，海外的收入占比不到 10%，和去年差不多。海外这一块主要是和数字金融相关。

2. 三季度收入稍微走弱，我理解核心是因为去年签的大订单核心 2 成增速确收节奏原因放缓，再加上数据这一块业务有所影响？

答：对，大数据业务是小步快走的模式，合同周期也不长，原则上 6 到 12 个月，甚至有的短的 3 到 6 个月就能实现，合同在当期确认完成的占比较高。大数据业务在今年三季度相对去年同期稳定。

3. 在手订单预计全年看差不多 10 个点，能否给我们拆一下结构，现在订单主要构成预计增长主要是在哪些方面？

答：今年海外预估会有 4 个多亿的合同金额，剩下的都是国内业务部分。国内数金业务没有往年高，信创的相关业务可能后移至明年上半年

才有更多机会，大数据业务相对去年是稳定的状态，全财务价值链业务因为涉及总账相关业务，保持增长，目前公司在财务大总账系统方面市场份额保持第一，整个趋势非常不错。

4. 从在手订单去拆展望未来的增长，像您说的全财务价值链业务是否也是类似偏长周期交付的产品？

答：它的交付节奏一般在一年左右，因为只是核心配套的财务相关的产品，系统不会太大。

5. 今年除了海外 3 亿偏长周期，像数据整体企稳，偏短周期的业务整体开始修复了，像去年整体还是靠核心去推动订单层面的增长？

答：对，今年信创核心订单增速放缓有几个方面的原因：一是我们放弃了部分低毛利率项目；二是部分客户的信创项目推迟。

6. 关于财务指标，咱们在存货和合同负债增速比较大，主要是因为合同负债海外订单相关推动的增长，还是其它方面？能否拆分一下？

答：这个增长有海外的因素。因为前期较大较长周期合同项目未能确认收入的原因，我们的存货增幅较大，合同负债也有较大增幅。短期内对公司有影响，但未来在收入层面的增长空间比较大。

7. 如果看客户情况，收入项的拆分，刚才您提到按照大型银行，特别是国有大型银行的比例，我们现在应该是 10 多个点，按照我印象中是否对比 21、22 年的比例有所降低？像中小银行的比例又开始往上提升了，是否也对应着标杆项目收尾盈利了，利润率还是可以展望提升。两个小问题，一个是客户结构变化的背后原因，以及对后续利润率的展望。

答：目前来看，我们国有大行的项目收入短期略有下降，因为我们更多关注产品化的项目机会，还有就是毛利率更高的项目机会。

这两年信创从大行向中小行扩展，整个行业的毛利率水平是在承压的状态的，后期我们会更关注毛利率水平。

8. 竞争对手整体的价格策略还是没有太大的变化？

答：部分友商还是有变化，下半年有所缓和，我们也期望有一个良性竞争的可持续发展环境。

9. 从核心开始有一些信创上带来的密集招投标到现在一年多快两年了，最有热度的时间点也在慢慢过去，整体行业也会有所改善。关于出海今年看起来有 4 亿多的订单，拆分看 3 亿是泰国的，1 亿是互联网核心，是这样分吗？

答：不是这样的。目前海外实现了一个新突破，就是我们 SAAS 模式的银行核心业务系统已经找到了落地场景与种子客户，这也是我们与战略

	<p>合作伙伴的一次典型业务场景落地，对大家都有好处。这个项目顺利推进，将会对公司在海外中小型银行客户的系统建设带来比较大的示范作用。</p> <p>10. 咱们这个产品原型是基于什么？预计大概多久交付？ 答：我们这个 SAAS 产品基于原来的公司银行核心业务系统，预计明年能够交付，它相对轻量化一些。</p> <p>11. 年初到现在公司人员人数的变化情况如何？包括后面的人员调整思路如何？我理解咱们还是在订单和展望相对乐观的情况下略有增幅？ 答：整个人数还是在慢慢增长的，目前各个业务条线还是缺人的，整体是在增容状态，特别是像海外业务。 在中大型银行特别是股份制这层我们的核心业务系统优势还是比较明显，海外业务我们会形成在国内的交付中心去支持海外业务。</p> <p>12. 今年有没有业绩指引？ 答：从目前来看，我们今年有望实现销售合同的持续增长，关于收入与净利润层面，我们还需要努力。目前暂无明确的业绩指引。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 10 月 27 日

附件：

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	深圳市新思哲投资管理有限公司	李敏生
2	上海肇万资产管理有限公司	崔磊
3	海南恒立私募基金管理有限公司	徐骥
4	北京嘉怡财富投资管理有限公司	董莉
5	山东谷信私募基金管理有限公司	董祥辉
6	上海保银私募基金管理有限公司	谢磊
7	浙江米仓资产管理有限公司	管晶鑫
8	大成基金管理有限公司	陈星宇
9	循远资产管理（上海）有限公司	田超平
10	银河基金管理有限公司	石磊
11	中银基金管理有限公司	张响东
12	序列（海南）私募基金管理有限公司	钟华
13	摩根大通证券（中国）有限公司	林陈悦亚
14	成都万象华成投资管理有限公司	王强彬
15	华夏基金管理有限公司	张帆
16	富瑞金融集团香港有限公司	马牧野
17	广发证券股份有限公司	李婉云