

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	睿思资本有限公司-张蕴荷 深圳市新思哲投资管理有限公司-张梦飞 融通基金-赵晨 OCTO RIVERS ASSET MANAGEMENT-胡金戈 方正证券-杨铭 中金公司-黄丙延
时间	2019-3-5 上午 10 点
地点	长亮科技大会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：徐亚丽 证券事务助理：杨华
	一、介绍环节 公司基本情况： 长亮科技成立于 2002 年，于 2012 年在创业板上市，成立至今已有 17 年。主要从事银行 IT 业务，目前已经外延到金融科技业务。目前公司业务主要分为三大业务板块：第一块是传统核心业务；第二块是大数据业务；第三块是互联网产品，互联网产品分为两块：一是互联网核心，满足客户分布式、小额快速、多产品、多应用的业务模式，与传统核心业务有较大差异；二是互联网金融即实业办金融。从区域方面考虑，公司近两年开始拓展海外业务市场，主要针对东南亚市场。 二、Q&A

1、公司研发的中小银行系统和大银行系统是否存在差异？以及价格差异如何？

公司在中小银行和大银行的系统研发上没有差异，模块和总体架构都一样。

2、公司的收入来源组成是什么？

公司的核心业务收入主要由四部分组成，一是新建系统，主要是银行新建或更换系统；二是上线后系统维护；三是升级改造；四是数据接口。

3、从上述四块收入来源分析一下各自的占比情况？

新建系统占比较大，50%左右；其他三块收入来源占比50%左右。

4、公司的主流客户是城商行吗？

不是，由于股份制银行在全国很少，只有十几家，而城商行有三百多家，其他银行数量更多，因此受全国银行类别组成影响，不能说公司的主流客户就是城商行。

5、银行解决方案还有什么进口替代？

目前基本已经替代完了，除了数据库，但这对公司来讲不是重点，因为公司不做数据库。

6、收入中有多少是产品？多少是实施？

收入中没有产品，因为国内银行业相对券商来说没有那么市场化，银行业监管趋严，因此这是一个强甲方市场。

7、具体介绍一下大数据业务的竞争优势？

公司长期做银行业务，大数据模型在数据运用中很完善。

8、介绍一下银户通的基本情况？

银户通是公司去年与腾讯的一个合作项目，是一种科技平台，具有C端和B端聚合的功能。银户通与其他平台的差异主要在于我们只做平台，为平台提供技术支撑。今年上半年将主要做平台打通、客户引进，下一步会涉及产品设计和推广，这也是公司给银行客户做的增值服务。因此，很多银行愿意跟公司合作原因就在于这对银行来说是增量服务，银行本身不需要付出很多成本。而且城商行最大的弱点是地域限制，使它很难做到跨区域服务，通过银户通平台可以提高它的活跃度。

9、银户通的收费模式是什么？

收费模式分三种：一是做系统建设，打通客户进驻平台的通道；二是为客户引流；三是做增值服务，为客户做产品设计和产品推广。

10、银户通的目标客户是城商行吗？

客户有很多，大银行、中小银行和城商行都有。但目前我们是暂时优先小银行，因为大银行对小银行的冲击会比较大。

11、公司在传统核心业务模块只做核心业务，不做其他业务吗？例如渠道类、管理类业务。

	<p>公司三大板块核心业务板块占比 50%、互联网占比 20%，大数据占比 20%；还有一部分小业务大概占比 10%。</p> <p>12、既然公司做了核心业务，那为什么不把其他业务一起做了？ 渠道类的业务很多公司都可以做，这类业务没有门槛；而且银行产品有上千种，如果我们想做都可以做，但是公司的精力有限，我们只能抓大去小。</p> <p>13、目前公司的员工情况如何？今年员工人数还会继续增加吗？ 公司员工增长和收入匹配，收入和采购模式匹配，所以收入增长，基本上人员也要增长。但只涉及交付人员，不是公司全部人员。公司销售和职能人员占比相对较低。</p> <p>14、如何看待公司后期的订单增长情况？ 公司维持了 17 年，基本上都是稳健增长，不存在爆发式增长。因为银行业不够市场化，比较传统，所以银行基本的要求就是稳健。另外近几年银行受互联网的冲击，银行自身的竞争压力需要它加大 IT 投入，这就促成了我们的稳定增长。</p> <p>15、如何从长期来看待城商行、中小行的发展状况？因为最近美国很多区域性银行由于 IT 建设落后，最终导致倒闭，因此您如何看待中国的中小行未来发展状况？ 城商行和中小行倒闭在中国不会发生，主要是因为中国银行业不够市场化。但即便是倒闭也是被大行吸收或者收购，实际上不会导致对 IT 建设需求的减少。而美国银行出现倒闭的情况，是在一个银行业完全市场化的大背景下发生的。</p> <p>16、介绍一下公司产品和服务的销售体系架构？ 一是区域销售、按区域划分，分为南北两个大区。目前还有一个海外大区，一共三个大区。二是产品销售、按产品条线划分，如传统核心、大数据和互联网产品、供应链金融产品等都配备了专门的产品销售人员，与区域销售相互结合。</p> <p>17、大数据业务和互联网业务的客户占核心业务的客户的比重是多少？ 其实他们之间没有联系，因为大数据业务是应用层面的。实际上大数据的客户比核心业务的客户多。</p> <p>18、客户对核心产品的采收预算是否每年都在增长？ 客户的预算我们不清楚。</p>
	无
日期	2019-3-5