

恒生电子股份有限公司

2018年度业绩说明会会议纪要公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

恒生电子股份有限公司（以下简称“恒生电子”或“公司”）于2019年4月1日下午3:00-4:30在公司会议室举行了投资者接待日活动暨2018年度现场业绩说明会。公司董事长彭政纲先生、总裁刘曙峰先生、高级副总裁兼董事会秘书童晨晖先生、财务负责人姚曼英女士及相关业务部门负责人出席了本次会议。会议纪要如下：

一、 公司2018年度业绩情况介绍

董事会秘书童晨晖先生简要介绍公司2018年年报内容，包括收入、利润、业务合同增长、主营业务分行业情况等。

2018年公司收入32.62亿元人民币，同比增长22.38%。2018年业务合同总体保持增长，但是同比2017年增速相对下降，主要原因是国家对金融监管态势保持严监管环境，金融客户的需求有所压抑。

关于收入和业务两者的关系。公司当年收入大部分来自于当年合同，小部分来自于去年以及以前年度的合同，根据项目竣工的情况而定。费用方面，2018年公司费用控制比较得力。2015年开始行业进入创新周期，新技术和客户需求涌现，技术面临升级，恒生作为行业领先公司，在前几年人员增速相对较快，2018年公司合并了部分BU、产品树，优化人员配置，人员同比保持略有增长情况。薪酬部分，人均薪酬保持了市场上中等的增长，公司根据市场公开数据统计，在TMT同类上市公司里，公司人均薪酬水平线处于比较上游的位置。目前人员里硕士及博士以上学历有500多人，新增高学历、高技术人才也是薪酬增长的原因之一。

2018 年研发费用是 14.04 亿，占营收 43.05%。公司研发投入主要分布在三个地方，一是研究院，二是研发中心，三是业务平台，研发的产品和技术投向涉及核心产品如 UF3.0、045、TA5.0、AM4、Jres3.0、人工智能、大数据、只是图谱、NLP 等。

主营业务分行业情况。银行和财富统计口径有一定变化，银行财富管理并入了财富业务线。按之前（2017）口径统计的话，两条业务线都是增长状态。经纪业务 18 年保持增长挺不容易，因为 18 年整个资本市场大部分处于低迷状态，交易量萎缩。资管行业营业收入基数比较大，但仍然保持了 20%以上增长。财富业务在早期时业务体量不如经纪，近几年随着财富管理行业增长，保持了快速增长。交易所情况与面临的大环境有关，受到回头看清理整顿政策影响比较大，但 18 年开始业务已经出现了好转企稳的现象。银行受益于交易银行、票据业务、消费金融业务，发展不错。互联网业务，现在收入体量达到了 4.67 亿，增速是细分版块里最快的。

各个业务线主要产品情况梳理。经纪业务，新一代核心业务平台产品 UF3.0 中标招商证券，在业内有较大影响。到 2018 年为止，所有恒生的券商客户都使用了 UF2.0。去年机构柜台系统，因结算新制度带来了商业机会。集中业务运营平台 BOP 新增 14 家券商客户。资产管理系统，新版本 045 已经有客户签约。估值产品在证券托管、公募市场的占有率上升。财富业务，增长主要来自中登接口改造、资管新规理财子公司等行业政改需求。交易所主要在国家级金融基础设施、风险防控、供应链金融等领域进行探索。

子公司经营情况。聚源收入增长 33%，已经比较接近盈亏平衡。除云毅有利润外，大部分子公司还处于孵化阶段。恒云国际就是收购来的香港大智慧公司，收入和净利润都不错，它主要采用 SaaS 模式，交易产品市占率在香港中小券商市场中保持领先。

根据年报，公司 2019 年公司收入预算为增长 10%，费用预算为增长 10%。

二、 互动交流环节：

问题 1: 19 年经营计划中的收入预测, 根据现在市场情况, 是否比较保守? 原因是什么?

答: 跟市场是不是活跃有关。更重要是资本市场对信息技术、金融科技的需求进入新的阶段。金融科技本身有升级的状况, 存在一定不确定性。费用控制要有进一步加强。公司自身情况和资本市场的变化, 也会有一定周期, 市场存在不确定性。

问题 2: 头部金融机构 IT 能力输出对公司的影响?

答: 头部金融机构把金融科技作为比较重要的战略, 自研的投入在增加, 追求自主可控。我们为金融机构提供服务, 有重要调整, 是技术中台的输出。输出技术平台, 去年提升到战略重要性。接下来要进一步进行推广工作, 用我们技术的积累特长, 支持金融机构的战略。

问题 3: 招商证券已经在使用 UF3.0, 那么客户从 UF2.0 升级到 3.0 周期有多长? 公司会采取什么措施加速?

答: 招商项目还在进行过程中。周期不是可以特别准确的数字。变化不是简单的产品替代, 实际上涉及到架构技术体系的调整, 周期也不是一次性替换完成, 会有若干个项目分解。中间有一个过程, 有些机构激进一点, 一两年做完, 做慢一点三五年。不同业务对应用体系、系统架构升级会有时间上的周期差异, 总体是比较长的过程, 有一定不确定性。总的过程是 move online, 技术架构升级伴随环境的变化, 随着时间推移变得越来越紧迫。

问题 4: 股东蚂蚁金服对公司的定位? 公司举牌科蓝软件, 蚂蚁入股润和软件, 是否意味银行是由蚂蚁来做? 另外, 新业务和旧业务收费模式有什么不一样? 理财产品占用的资金投入业务中是否更有利于业务发展?

答: 上市公司是独立的公司, 和控股股东关系方面, 是业务、财务、人员、资产等独立分开。大小股东都是通过董事会、股东大会提出想法和建议, 并参与决策。投资科蓝软件, 公司公告里是基于看好投资价值。银行 IT 需求很广, 市场各方参与者的业务有一定区别。

现金是公司资源，公司的资源分配情况，目前现金流量表是非常理想的，现有资金是足够支持公司 30 多亿营收状况的。未来遇到新的市场机会，比如香港大智慧收购，业务需要时候可以很自然的去转业务。

收入结构里面，大部分业务收入来自于传统软件合同交付，15%左右是来自服务费的形式。根据资产管理规模、固定年化费用等方式收费的量还比较小。

问题 5：蚂蚁金服派驻恒生董事会人员变化的解读？蚂蚁直接控股的意义（针对近期公告）？为何经纪业务毛利润降低？

答：董事的人选是由提名委员会根据各方推荐进行审议的。蚂蚁 4 位董事有 2 位有发生变化。新进的一位偏投资，一位偏技术，可以给董事会决策带来更多帮助。股东股权结构变更事项，我们接到控股股东通知，根据法规进行了提示性公告。经纪业务有一块是采购硬件设备，毛利率有所下降。

问题 6：云现在业务及未来主要方向？恒生的 Ai 和区块链的最新进展？

答：move online 是技术升级，live online 是金融机构本身业务形态也会发生变化，需要从技术升级和业务流程角体系变化角度理解。私有云和行业云是目前主要应用的云形态。恒生会跟私有云、行业云合作。归根到底恒生还是提供技术服务。Think online，主要强调 AI。去年前年发布了十几款产品，有 200 多个应用落地案例。大数据和 AI 是非常重要的战略性方向，从实验性质到可用阶段，下一阶段是要更好用，落地更多应用级产品，优化推广。今年公司成立了数据中台部门，致力于技术能力平台化，输出给金融机构。不仅仅满足场景下的应用，更致力于技术平台的建设。

问题 7：云纪、云毅收入增长比较快，成长性表现在哪里？香港大智慧业务体现在哪些地方？

答：香港大智慧的业务，前几年每年都有比较好的增长，主要是券商的数量在增长。基本上香港真正在运营的中小券商很大一部分使用我们的系统。收费模式是收月费，特别是对小券商。大券商做特制系统，价格比较贵。

子公司在业务方面发展不均衡。有停掉的子公司，有转让控股权的子公司。像云赢、云永去年发展比较慢，就是不同业务不太均衡造成。现在每个子公司业务边界比较清楚，但业务发展未来还是会不太均衡。

问题 8：关于和蚂蚁同业竞争的问题？Jres3.0 的介绍？

我们和蚂蚁是两家独立的公司。我们的优势是在 B 端，在机构，蚂蚁金服优势在多年底层的技术积累，以及 C 端大数据的能力，可以协助客户精准营销，触达客户，重点是站在 C 端用 TECH 去推进 B 端。恒生 20 多年是站在 B 端，通过我们的 TECH 服务好客户的 C 端客户。两家积累的技术和应用是有差异的。

Jres3.0，是一个技术开发平台，组合了组件服务的加载，后台资源的调用等，技术平台上可以开发各种应用。Light 是终端的平台，数据中台是 iBrain。经营机构可以开发差异化应用系统。共性的工作可以给恒生，整个技术服务交付形态和需求会发生变化。技术中台是一个非常重要平台的形式，跟原来业务会有差异，带来不确定性。

问题 9：全球领先的指标如何定义？未来的机会在哪里？中长期国际化业务收入会占比多少？

答：中国市场必然也会是国际化的市场，我们战略是跟中国业务、中国客户和人民币在一起。

全球领先还要公司在经营管理、技术方面更上一个台阶。香港市场是很好的落脚点，积极利用香港的平台做好全球化发展。恒生更多是内生性发展，国外更多靠并购。策略上，我们紧跟人民币、中国人、中资机构。

问题 10：子公司的估值问题？研发比例多少在子公司？金融数据可否分析和变现？

答：估值方面，现在 14 家子公司，处于两种状态，不同子公司不均衡。鲸腾最近完成融资，云毅云纪等都是市场估值的，是投资者基于子公司收入、利润、现金流折现来估值的。其他子公司处于净资产、净资本价值的状态。子公司

是有风险的，公司和员工一起承担风险。

关于数据问题。数据是属于客户的，属于金融机构，我们不拥有。我们核心是发展计算能力，计算模型，以及我们对数据的理解，对数据应用的研发。不能用 2C 的经验和看法、业务框架去分析 2B 模式。

问题 11: Jres 如何收费? 怎么看预收账款没有增长?

答: 技术的收费没有很清晰, case by case。预收增长 5000 万左右。预收多因素的, 签的项目性质, 实施周期等。

问题 12: fintech 排名 52, 之前进入最好是 46 位? 平安金融科技等竞争下, 未来的机会和胜算?

前面是统计口径的原因, 很多公司没有统计进去。市场永远有各种各样的竞争。金融机构的科技部门拉出来, 一方面为自己服务, 一方面希望给市场服务。金融科技市场不确定性更多, 竞争对手在变化。我们对自己还是有自信。

问题 13: 技术中台服务是不是趋势?

技术服务形态和内容无时无刻在发生变化。技术的周期, 从 PC 到互联网, 到移动互联网, 能抓到周期变化就会有成绩。今天技术变化进入新的阶段, 形态和竞争对手都会发生变化。技术从工具到环境到生产力有价值的递进关系。怎样抓住每一波机会, 改变自己认识模式, 培养新的能力, 不能及时应变就会被淘汰。每个阶段目标竞争对手都不一样, 要认识谁可能是未来的竞争对手。

特此公告。

恒生电子股份有限公司

2019 年 4 月 2 日