

证券代码:300130

证券简称:新国都

## 深圳市新国都技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号:2016002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 checked="" 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</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>骆林                    金元证券 陆嘉荣                深圳前海名商资本管理有限公司 孙毅                    中植产业投资有限公司 何孟东                中证信资本管理深圳有限公司 刘国丰                中证信资本管理深圳有限公司 陈伟                    中植产业投资有限公司 程宇楠                深圳清水源投资管理有限公司 徐超                    景顺长城基金管理有限公司 邵洪选                银泰证券 石彦敏                深圳市前海粤鸿金融投资有限公司 谭龙                    华银精治资产管理有限公司 盖震宇                深圳前海觅贝资产管理有限公司 王柱栋                国信证券 王洪磊                渤海证券 徐文杰                招商证券 黄非                    鼎诺投资 刘畅                    申万宏源研究 张轶乾                安信证券 李权兵                深圳市兆丰禾投资管理有限公司 余能彪                深圳市兆丰禾投资管理有限公司 何英                    深圳市红石榴投资管理有限公司 詹俊鹏                国信证券 卢军                    广东乐信资产管理有限公司 刘扬                    前海人寿保险股份有限公司 赵永涛                富瑞金融集团香港有限公司 黄建文                富瑞金融集团香港有限公司 李华钦                交银康联人寿 赵秋实                国信证券 刘军                    中国证券报 韩晗                    中国证券报 张向光                中国国际金融股份有限公司 李晓宇                金元证券 彭飞虹                深圳市鲲鹏恒隆投资有限公司 王维东                国泰君安证券</p>

	吴明鉴 天弘基金 符健 国泰君安证券 段迎晟 方正证券 匡欣 华鑫证券 沈洪 国信证券 黄建云 深圳前海新富资本管理集团 邱雨红 汇联金融服务控股有限公司 任文杰 万杉资本 代会波 深圳市禾盛投资管理有限公司 容志能 中国中投证券有限责任公司 翟蕴理 深圳市九如投资合伙企业 向晖 深圳市九如投资合伙企业 李岩岩 深圳市怀真资产管理有限公司 章书勤 方正证券 高岩 招商基金 符晓滨 深圳市明玥资产管理企业 张君杰 深圳市博约资产管理有限公司 黄竞晶 海通证券 聂丽莎 深圳市瑞业资产管理有限公司 刘明 东方基金 曾令超 中国中投证券 胡杰 第一创业证券 张开埠 深圳研股金融信息服务有限公司 涂垣中 五百体育产业投资管理有限公司 龙江伟 樱峰资本 韩宁 清华大学 刘磊 鑫鼎基金 李俊博 金元证券 刘雪峰 广发基金
时间	2016年5月5日星期四
地点	深圳市东海朗廷酒店会议厅
接待人员姓名	刘祥、李艳芳、江汉、韦余红、汪洋、赵辉、李健等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事长刘祥致辞：</p> <p>各位投资人，大家早上好，欢迎各位出席公司的业绩暨战略说明会。巴菲特说买股票就是买生意，这句话在中国不一定合适，但在座的各位一定是对我们的生意感兴趣的。2015年新都实现营业收入97,756.64万元，同比增长44.14%；利润总额8,727.55万元，同比增长12.86%；实现归属于上市公司净利润8,549.59万元，同比增长7.43%；综合以上数据来看，公司经营业绩继续保持行业领先水平，我们自己也比较满意；同时，2015年公司还做了一些对未来影响比较深远的并购、战略布局等。</p> <p>公司的进化生长逻辑主要从两个点延伸：第一，是我们的技术创新；第二，是围绕我们的客户经营客户。</p> <p>新的拓展和进化必须是有可凭借的东西，公司老使命是成为优秀的电子支付技术服务商，公司是是以电子技术出身</p>

的技术型公司，原来使命的关键词是技术，我们可以凭借的也是技术，技术的定语为电子，最近我们对公司使命做了一些改变，将定语变更为主语，“支付+技术”，这种延展是很有逻辑的，在原有的、擅长的、有相关资源的领域做投入，围绕支付领域进一步做更深、更广的拓展。

另一个逻辑点是以客户为中心，围绕现有客户经营客户，一类客户包括银联、银行及各类第三方支付机构，另一类为有一定直接关系更多是间接关系的商户和个人。我们的核心是围绕客户开展工作，原来为客户提供纯粹技术，现在进一步为客户提供支付相关的产品。原来公司是机具设备提供商，随着行业竞争加大，销售毛利率下降是必然结果，竞争价格一定有压力，原有应对方法是加大技术投入，增加技术创新，提升新产品的销售份额；后续公司希望通过提供复合性服务，提升我们的竞争维度，不与现有竞争对手打价格战。

银联、银行及第三方支付机构每年支付结算量为30万亿，商户数量为1000多万，所有的客户除了支付清算结算以外，都有一些金融服务需求或类金融服务，提升销售盈利能力，称为增值性收入。传统的销售模式是和竞争对手打机器价格战，现在，机器可以免费，但是服务收费，这就是提升竞争维度的思路，核心就是经营我们的客户，从给我们的客户提供技术，到提供其他相关类的服务，如财务管理、大数据等。

就目前的现况来看，我们的客户还未具备开展金融服务的能力，却有给他们商户提供财务管理的需求。未来，我们协助客户做好风险管理、风险控制及数据分析，例如哪些客户可以转化为他们的金融服务的客户，哪些产品可以销售给哪些特定对象，等等。至于财富管理，我们今年上半年投资深圳嘉实大岩资本，可以变成对接商户财富管理的通道，但是我们做这件事情是有信用背书的，我们卖出去的财富管理产品如果出现风险，那我们是负有责任的，为此我们增资大岩资本，提升我们的专业性，保证我们对接的产品在程序风险、流程风险等方面可控。

我们的生意其实很简单，我们生意的本质、实质就是我以上说的这几点，谢谢。

1、我想问两个问题，第一从银行取得消费、贷款方面的征信数据，数据是怎么取得的？这些数据使用有什么限制吗？第二智能家居这块，公司想从哪个方面切入？

刘祥：所谓的智能最终目的是为人提供舒适便利的工作和生活环境，智能硬件我们理解架构应该是分三层，第一层是设备，例如灯、音响、电视机等我们看到的可以接入互联网的设备；第二层是对这些设备进行登记、注册、管理的接入平台；第三层是各式样的智慧场景，智能办公、智能家居、智慧城市。大拿科技做的就是第二层，未来会有多个平台。智能家居我们的方式不是去做制造，我们的核心是希望将接入更多设备，把人和

设备连接起来,希望更多的场景能在我们的平台上运行,真正的智能是通过网络把所有设备打通,设备不需要人去控制而是自动识别控制。现在设备已经具备,需要的就是将设备连入平台打通设备,实现智能场景,这是我们最终的目的。

江汉:关于数据收集及使用方面,征信分四个过程,数据搜集、数据整理、产品设计及产品应用,征信最困难的就是第一个环节,因为关系到每一个人、每一个企业的数据是非常多的,而我们现有的客户主要是银行等,他们拥有很多数据比如说消费数据、信贷数据,这些数据的所有权是属于银行的,征信希望做到的是公立的社会第三方机构征信机构,利用客户提供的原始数据,为客户量身定制征信服务,这是信联征信的盈利模式之一。此外征信业务对于公司战略布局中的风险把控、泛征信有重要意义。

2、现在和银行之间有明确的征信合同或数据使用授权吗?

江汉:刷卡交易数据最多的是在中国银联,公司目前已经与银联支付、银联认证签订战略合作框架协议,也与许多商业银行有战略合作备忘。

3、像你们这一类的征信公司与他们签订合作框架的多不多,或者说这个行业的竞争情况怎样?

江汉:大家都知道征信是需要牌照的,个人征信在2015年1月份中国人民银行计划发放八家牌照,但是到目前为止都还处于准备期还没有正式的验收,所以原则上来说目前个人征信是没有正式牌照的;企业征信牌照国家的发放也是非常谨慎的,深圳有三家,我们是其中一家,全国大概有100家左右。

4、对于产品毛利的下滑,未来可能产品不收费,服务收费,那么对于这种费用的上升是怎么看的,以及对利润的影响?

刘祥:费用上升主要分两块,原有产品开发投入和新业务拓展准备,研发费用上升比较大,原来通过开发新产品新技术维持毛利率,行业毛利率下滑虽在合理范围,但这种竞争仍是非常痛苦的,那我们就希望通过提供一些竞争对手不具备的产品或服务提升我们的竞争维度,从而从原有竞争模式中跳脱。

5、围绕商户中增值性服务业务,公司2016-

2017年对于商户数量有什么考虑?

刘祥:我们现有自己可以触达及通过客户可以触达的商户基数有300万-

500万左右,但不是所有的业务服务都能在商户普及,存在转化率问题,我们是希望协助我们的客户或者通过数据挖掘分析将中间转化率控制住。

6、了解到公司并购浙江中正,浙江中正承诺业绩是2000万左右,但公司2015年年报中浙江中正并表利润是600万左右,您可以对浙江中正这个公司做一个评价吗?

李健:去年并购浙江中正业绩对赌是完成的,由于中间存在无形资产摊销及财务并表问题并表利润为600多万,去年浙江中正完成将近2100万利润,生物识别技术向客户提供的是身份

识别, 前段时间公布的二代身份证指纹识别是未来的刚需, 目前全国不到2亿人有指纹身份证, 原有的机具不涉及指纹读取, 三代证带指纹, 所以要求机具带指纹读取功能, 中正经过多年储备, 行业发展机会正好。同时中正以指纹人脸识别为核心同时扩大营业范围, 助力未来业绩增长。

7、公司原来做支付制造现在转型做金融运营服务, 管理团队结构是怎么样的? 有没有储备和引进一些金融运营的人才队伍?

刘祥: 主要有两方面: 一方面公司内部自身学习培养, 另一方面通过投资并购, 外部纳入, 今年上半年公司增资的大岩资本具备深厚的金融背景, 会成为公司发展金融最重要的专家池, 包括风险控制, 业务模式, 业务设计等; 另一方面, 随着征信业务发展, 公司也会考虑合并这一方面专业的公司进而获取专业人员。

8、业务框架从支付产品向企业征信及泛金融拓展, 推出金融产品, 那这个领域据我了解公司是完全陌生的, 类金融泛金融涉及杠杆等, 风险大收益也大, 那公司怎么样控制风险, 包括产品风险以及参股、投资的企业风险?

刘祥: 公司不做杠杆类业务, 核心产品的设计不是我们, 我们是做管道, 但是我们要保证在我们管道上的产品风险是可以保证的, 产品本身的核心风险我们通过甄别对接合法合规的金融公司进行控制, 我们的核心是做新金融服务, 但是业务模式是做管道。

9、银行卡的虚拟化是长期或者展望趋势, 公司怎么看这个问题?

刘祥: 电子支付行业发展较快, 银行卡支付频率越来越少, 手机支付、线上支付越来越多, 但是这些支付都有很多痛点, 更便利更安全是发展需求, 生物识别相对来说是比较安全的, 在这种背景下, 未来这块怎么发展公司也在考虑, 我们选择抓住各种各样变化保证公司不会落伍。

10、公司最核心的资源是商户, 但是公司与商户之间还隔了银行等, 请问公司未来打算怎样维持或提高公司与商户之间的粘性?

刘祥: 公司与商户之间隔着银行、第三方支付、银联等, 所以公司在布局他们没做的业务, 例如银联商务目前的业务就只是收单, 但是他们也希望为他们的商户提供一些其他增值性服务, 例如余额宝, 但这就需要有一套账户系统、风险控制能力, 数据分析能力, 互联网运营能力, 客户不具备的就是我们正在做的, 我们认为这会促使我们和我们的客户一起为商户提供服务, 进而加强公司与客户、商户之间的粘性。

11、公司有没有关注区块链技术这块? 有没有这方面的考虑?

新国都是一家科技型公司, 任何新技术和可能的技术方向, 我们都会紧密关注和研究。早在14年公司就有尝试区块链技术,

	<p>当时公司有一个专门的比特币开发小组, 15人左右, 原打算使用区块链技术做平行交易合同认证, 就是针对网上交易建立一种有信用保证的执行方式, 但是后来公司把整个技术研究透以后, 发现当时跟公司的战略布局没有联动性且商业机会不明显, 于是公司把它解散了。此刻, 若央行真要发行这个货币, 我很自信的说我们的系统就知道怎么去管理它。区块链未来的商业机会我们会一直关注和研究。</p>
附件清单(如有)	
日期	2016年5月5日星期四