

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：20160101

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	红塔红土基金 南方基金 东方证券资管 景泰利丰资管 西南证券 广发证券 民森投资 金信基金 广发证券 兴业证券 广州赢隆资管	林睿 邹寅隆 杨维舟 刘驰 文雪颖 王奇钰 徐生 唐雷 黄维 马斯劼 江育业
时间	2016年3月8日 星期二	
地点	新国都办公室	
接待人员姓名	新国都：李艳芳、骆淑芬	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问李总，目前公司国际业务的开展模式以及设备主要销售国家和地区是怎样的？毛利率是多少？</p> <p>打开国际市场销量是公司产品销售利润的重要来源之一，公司从2013年开始积极尝试国际市场销售，目前主要是将国际市场划分为区域，以负责人制深耕于各个区域，对各个区域内的市场进行细分调研，筛选出主次，先后重点攻克。目前产品主要销售在中东、巴士、非洲等地，15年东南亚的销售也有很大的突破；海外业务的毛利率相对国内偏高，谢谢。</p> <p>2、请问李总现在 pos 的单价都在下跌，pos 机业绩增长怎么保证？pos 行业的天花板怎么看？</p>	

Pos 硬件的单价是有下跌的趋势，据央行支付数据来看，pos 机存量 2000 万台左右，而工商注册商事主体有 6500 多万家，就公司目前的情况来看，近几年公司销售收入均保持在 30%以上的增速，我们认为行业未来三年仍能保持 30%增长。公司的 pos 收入主要来自于国内和国外两个大区域，在国内看，银通体系、银行体系及第三方收单服务机构是我们的主要客户，国外市场我们起步相对较晚，我们在尊重对手向对手学习的同时，也在根据公司自身的特性结合销售区域的特性进行差异化营销，具体大家可以查阅我们将于 4 月 20 日发布的年报数据，谢谢。

3、请问李总公司设备销售在主要客户的收入占比是怎样的一个比例情况？占银联的采购比例以及竞争对手的占比？

3、请问李总公司设备销售在主要客户的收入占比是怎样的一个比例情况？占银联的采购比例以及竞争对手的占比？

银联体系、银商体系及第三方基本是 30%均分的一个比例，银联的招标入围厂商基本是百富、联迪、新国都、新大陆这 4 家，公司目前在银联体系销售有一定的优势，具体请看年报数据，谢谢。

4、企业征信到什么程度了？已经利用了吗？今年能推出征信的具体业务吗？

公司已经取得企业征信牌照，这个已经公告过，在企业征信方面，公司已推出基础企业征信产品。个人征信业务这块仍在积极申请中，有最新动态会及时公告，谢谢。

5、Apple 与银联、商行的强势合作，推出 Apple Pay 支付，要求商户升级设备才能受理，请问李总更新一台设备收费多少？15 年公司有多少存量的设备是支持 nfc 的以及多少是需要更新的，预计会给公司带来多少增量？

是的，Apple Pay 支付要求设备具有 nfc 模块，而银联早在 5 年前就与主流供应商推出非接触式读卡模块在 pos 设备上的应用，目前公司的全系列产品都支持 ncf 支付读取模式，公司近几年销售的硬件设备，只需升级软件或者外接设备即可。设备升级会给公司

带来一定的收入增量，但公司更看好 apple pay 入华，从长远来看有利于促进支付生态体系的发展。

6、只要加了闪付功能，三星 pay、华为 pay 都可以？POS 机扫码枪和 NFC 是否矛盾？

是的，Apple Pay、三星 pay 和华为 pay 都是通过 nfc 的非接触方式实现快速支付，一台 pos 上同时受理二维码和 nfc 并不冲突，是两个不同的模块，新国都的设备上完全可以实现。

7、请问李总公司在目前阶段为什么会选择收购一家资管公司？

首先，新国都从 2014 年作为战略转型元年开始，一直致力于专注夯实主业基础上，积极布局新国都“支付+金融+大数据分析”的公司战略，以支付为入口，打造金融生态圈。目前我们经过多年的发展，我们已经在支付产业链上积累了一定体量的核心商业资源，公司未来将围绕以征信服务为代表的风控能力建设、投资管理能力两方面加强公司的核心管理能力，打造自有的金融生态圈闭环。大岩资本是新国都将其核心商业资源向金融服务方向进行落地转化的关键环节。

其次，我们看好资产管理行业的发展空间，而在资产管理行业里，我们也非常看好证券投资这一细分领域，大岩资本我们已经持续跟踪了近三年，大岩资本投研团队投资经验丰富，拥有多学科复合学术背景，团队多数人员具有海外留学以及包括风投、PE 等国内外金融机构任职经历，形成了较科学投资体系。

最后，我们与大岩保持长期跟踪与交流，对大岩资本核心团队较熟悉，已经存在双方了解和信任的基础，收购后整合难度相对较小，隐形减少了摩擦成本和信息不对称。

8、公司花 5 亿收购大岩 25%的股权，请李总介绍一下估值逻辑？

从我们的投资不难看出，基于本次投资大岩资本，新国都正在进行战略布局的关键卡位，完成生态链闭环的关键环节。大岩资本发展到 50 亿规模以上已经度过前期高风险阶段，进入到下一个爆发增长前期，大岩资本与新国都具备协同效用之外，也有增厚公司净利润的作用。考虑到新国都的战略转型和大岩资本的成长阶段，新

国都认为目前到了投资的较好时点，因此在投资估值方面作出了一定的溢价。

9、请问李总从公司此次以 5 亿现金收购大岩，如何保证团队的稳定性？以及把握团队的产品？

从我们的投资协议中可以看到，本次投资除了常规的风险控制条款、对赌条款之外，我们增加了增资账户共同监管之约定，对于资金使用进行更为密切的监督，对于核心团队出现道德风险时，我们加入了回购条款。

除了协议约定之外，彼此之间的理解信任和优势互补的协同效应是未来双方持续合作，共同发展的前提。

10、请李总介绍一下大岩资本未来与新国都如何协同？

新国都可以整合一定体量的商户资源和消费者资源，现有的支付服务客户都有给其商户提供金融服务产品的需求，而具备研究发行产品能力的资产管理公司能够帮助商户和消费者提供投资理财服务，打造更符合其需求的投资理财产品。

通过本次增资，有利于将新国都的核心资源与大岩资本的投资管理能力进行无缝对接，公司本次增资资金可作为大岩资本的基石投资资金，进一步放大资产管理规模，增加公司信用保障。

11、大岩资本有什么样的未来发展规划？

**人才培养：**通过内部培养、引入国内外高端人才等方式，加强投研队伍的建设。通过研发能力的提升，扩展投资管理能力，保持并力争扩大研发能力的行业领先优势。

**销售渠道：**在现有多产品线布局占据市场竞争优势的情况下，与银行、证券公司等代销机构加深销售合作，加强与 FOF、企业财团等各类机构投资者合作，扩大现有产品线资产管理规模。

**产品研发：**研发新产品线，进行前瞻性布局。通过投资技术的创新、产品设计的创新，创造大岩资本现有类似“组合定增”系列产品，在行业内形成新的投资品类，做市场的先行者、领跑者，以实现管理规模再上新台阶。特别地，加强与新国都的业务协同，整

	合产业链资源，更好地为商户提供理财服务。
附件清单(如有)	
日期	2016年3月8日 星期二