

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：2015002

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 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
参与单位名称及人员姓名	袁俏 广发证券 傅友兴 广发基金管理有限公司 田超 上海鼎锋资产管理有限公司 阙伊婷 国泰君安证券 张碌 华泰证券 徐文杰 招商证券 宋兆勇 深圳市紫金港资本管理有限公司 胡东健 鹏华基金管理有限公司 黄涛 骏毅资本 宋歌 景泰利丰资产管理有限公司 邓耀 深圳市维尔资产管理有限公司 邵洪选 银泰证券 刘畅 上海申银万国证券研究所有限公司 林寿 深圳东方平升投资管理有限公司 付曙光 北京盛世景投资管理有限公司 肖斌 金元惠理基金管理有限公司 周烨 南方基金管理有限公司 武天祥 国投瑞银基金管理有限公司 罗舜芝 中信证券 雷志勇 摩根士丹利华鑫基金 龚昌盛 毕盛资产管理有限公司深圳分公司 余继刚 毕盛资产管理有限公司 谷超 易方达基金管理有限公司 陈忠 东方点石投资一有限公司 王道京 深圳民森投资有限公司 田鹏 骏毅资本 赵国进 中金公司 张磊 华润元大基金管理有限公司 何鑫淼 广东惠正投资管理有限公司 郑帮强 长城基金管理有限公司 黄俊蒙 广州证券

	浦俊懿 东方证券股份有限公司 阮润生 证券时报 田杰华 银河证券 姜国平 光大证券 黄逸风 广东新价值投资有限公司 徐雄晖 大成基金 朱一峰 厦门普尔投资管理有限责任公司 王路跖 千合资本管理有限公司 张乐 上海彤源投资发展有限公司 刘翔 国信证券 李波 安信证券 杨家翔 君合泰达投资管理有限公司 杨毅 深圳市红筹投资有限公司 刘扬 前海人寿保险股份有限公司 张倩霭 浙江乾瞻投资管理有限公司 刘泽晶 兴业证券 任文杰 深圳市创海富信资产管理有限公司 邹欣 兴业全球基金管理有限公司 姜俊龙 宝盈基金管理有限公司 魏梦杰 金码投资 邹寅隆 南方基金管理有限公司 韩冰 招商基金管理有限公司 林振民 深圳千合资本管理有限公司 蒋飞 前海人寿保险股份有限公司 刘洋 上海申银万国证券研究所有限公司 陈平 汇丰晋信基金管理有限公司 陈俊斌 诺安基金管理有限公司 吴桑 深圳华强投资担保有限公司 于骏晨 深圳市东方港湾投资管理有限责任公司 唐光英 浙商证券
时间	2015年4月21日星期二
地点	深圳市万豪酒店会议厅
接待人员姓名	刘祥、李艳芳、赵辉
投资者关系活动主要内容介绍	1、您好刘总，请您介绍一下支付行业的情况以及未来发展趋势？ 您好，这个问题我先从一些统计数据给大家介绍。对于2014年全球移动支付交易额，国际上的不同权威机构 Grartner、Juniper 及 Research 等分别进行了预测，从3千亿美元至近万亿美元不等，但总体结论一致，即全球移动支付正处于迅猛发展阶段。同时，根据央行最新发布的《2014年支付体系运行整体情况报告》显示，截至2014年末，银行卡跨

行支付系统联网商户 1,203.40 万户,联网 POS 机具 1,593.50 万台,增长速度超过 30%,但入网商户数占全国商业主体总量的比例仍不足 20%,银行卡交易网上迁移趋势明显,但线下交易仍然占据绝对主导地位,电子支付业务往移动端迁移的趋势明显。因此,我认为在移动互联网的大背景下,电子支付行业呈现产业链全面互联网化、跨产业链融合、兼顾交易双方利益的产业趋势,“安全”贯穿交易过程的始终。

2、您好刘总,请问你对未来支付方式的预判是怎样的?

在中国移动支付迅猛发展,O2O 线上线下加快融合的背景下,除了传统的银行卡支付外,我国支付市场涌现了多种支付形式包括蓝牙、二维码、声波、指纹、NFC 等方式,未来也是在不同的支付场景中,多种支付方式并存,但主流支付方式应该是朝着支付技术与生物识别的融合方向发展。

3、您好刘总,请问在您刚刚讲到的电子支付行业呈现产业链全面互联网化、跨产业链融合、兼顾交易双方利益的产业趋势中,新国都都做了哪些方面的准备?

您好,公司为了更好夯实基础和开拓市场,确实是做了一些功课和准备。首先,从产品销量和客户结构方面,新国都 14 年 POS 产品销量首次突破 100 万台,主要客户包括中国银行、建设银行、交通银行、招商银行、邮储银行、浦发银行、农信社等国内主流商业银行,银联商务、通联支付等第三方机构客户,腾讯、阿里巴巴等互联网公司,为了更好的巩固市场,公司目前在全国各省市拥有 69 个自有的售后服务网点。其次,公司 14 年在国际市场取得多方突破,与全球超过 66 个国家的客户建立良好合作关系,且在国家和地区实现了批量销售;还有,如李总刚刚在课件中讲到,公司 14 年主营业绩恢复强势增长,净利翻倍、资产负债结构进一步优化。

4、您好刘总,在您刚刚讲到的支付行业发展趋势中,请问您对于 pos 终端的变化怎么看?公司是否有做新产品部署?

您好,我们认为未来的智能 pos 机将在原有的安全的基础之上,朝着开放、智能、便捷的特征发展。对此我们也有研发各种新产品,比如 Mpos 由 PAD、电脑、智能手机+独立分离的支付模块组成,主要应用保险行业、O2O 模式下的中小商户等;TEEI POS (拟开发)独家与中国银联联合研发国内首款采用 TEEI 技术的全新智能 POS,等。

5、您好刘总,您曾经讲到全面拥抱互联网战略,请问这个战

略怎么理解，具体部署那几个方面？

您好，公司于14年中提出全面拥抱互联网战略，具体是继续深化“pos 硬件终端入口+互联网+大数据分析+金融”模式；围绕公司主业及未来战略进行积极的收购兼并，打造自有商业生态圈，我们希望夯实主业，积极寻找互联网方面的业务转型，最终建立一个与产业链各方共赢的商业生态圈。

6、请刘总介绍非公开发行项目以及高管认购的理由，谢谢。

您好，公司拟向特定对象非公开发行股票，拟发行股数不超过1,200万股，募集资金总额不超过60,552万元，发行价格为50.46元/股。本次非公开发行股票募集资金目的在于补充公司流动资金，为长期发展提供所需资金，优化资本结构，提高资产规模，具体将用于包括巩固终端核心业务、延伸电子支付技术产业链、推进金融大数据服务、加大技术研发及生产投入和海外业务拓展等，有利于全面提升公司的核心竞争力和可持续发展能力。公司高管认购的原因，一是公司高管看好支付行业发展，同时公司提出互联网战略的转型以及每一个项目都围绕战略在探索，发展主线清晰；二是公司作为国内第一梯队品牌，未来在支付领域仍有很好的卡位优势，公司今年不仅看好国内市场发展，同时看好海外市场拓展。

7、您好刘总，请您介绍一下大拿以及投资大拿的意义？

大拿科技是一家极具发展潜力的物联网平台型公司，作为全球领先的物联网技术和云计算方案提供商，主营业务为Dana 物联云平台运营及服务，核心产品为Dana 物联云平台及Danale APP。其现有核心产品大拿物联云平台已应用于视频监控、车联网、智能家居多个领域，以视频物联云服务为业务主线，在中、美、英、法、俄、墨西哥、巴西、瑞士、韩国、沙特阿拉伯等数十个国家和地区部署了云端服务器。用户通过Dana APP 登入平台和手机、平板、电脑、智能电视建立连接，即可实现在任何网络、时间、地点，都能连接和分享视频监控设备。

投资大拿的意义：1) 基于大拿现有业务有助于公司布局移动互联网前沿技术，获得未来市场发展先机；2) 大拿科技研发的智能芯片接口规范已经有100多家芯片厂商采用大拿提供的协议接口标准，其中包括美国安霸、华为海思半导体等全球主流芯片厂商。我们看好大拿科技成为下一代移动互联网时代的全球范围大型物联网平台公司。3) 新都未来拟建立自有智能POS 物联网平台，与大拿科技的云平台技术有很好的契合点。4) 公司确定了互联网战略发展方向，将通过内生和外延式发展的方式，将大拿科技公司

的核心技术与现有支付受理设备、其他互联网服务、智能产品等应用相结合，通过业务资源整合与协同，逐步落实互联网发展战略规划，最终获得一定的未来发展的市场先机。

8、您好刘总，请您介绍一下中正科技以及中正科技的意义？

浙江中正智能科技有限公司是国内一流的智能型系统平台和身份认证解决方案提供商，业务覆盖智能金融、智能交通、智能安防三大领域，目前中正指纹设备装机量在全国金融业中市场份额超 60%，是业界唯一在公安部二代证指纹算法及设备采购项目中，指纹算法、指纹电容式采集仪、光电式采集仪同时入围的厂家，也是华为全球重新招标指纹算法合作企业，目前仅存最后一家仍在联合测试的企业。

新国都与浙江中正智能科技有限公司属于“强强联合”，共同布局生物识别技术在金融领域的应用，新国都积极探讨人脸识别技术与支付服务相结合，并在会员管理、积分管理等领域将人脸识别技术进行应用实践，我们认为生物识别和基于生物特征的身份认证是电子支付的最终技术形态。

9、请董事长谈一谈公司新的业务方向、支付业务核心思路？

我们的核心思路是以支付为切入点，延伸到支付的上游和下游。我们认为在交易活动中，支付是交易活动其中的一个环节。举一个场景例子，客人到一个餐馆消费，从进餐馆的门开始，交易就开始了。如果在未来的理想状态，当客人进入餐馆，餐馆系统能够识别客人是谁、消费偏好以及常用的付款方式等等。我们现在用的是会员管理系统，通过会员管理系统识别你，对你的消费偏好，读取你的历史纪录，然后到商品的选择，到最后一个步骤才是支付。所以我们是支付作为一个切入点，来延伸到整个商户交易的全过程，尤其是线下的商户交易。我们理解的 O2O 的概念，是他在整个线下交易全流程都渗透进去，我们对他的过程进行跟踪，数据沉淀、升级，最后才是支付。

10、请问刘总对生物识别的看法？

我们认为未来 5 年，人脸识别真正用于支付不是特别可行。人脸识别的识别率是不太精确的，受影响于年龄、面容变化等，所以不适合用于支付环节，支付的核心是安全，但该技术适合做大数据分析、行为分析。

我们投资大拿有一个背景，是希望在视频识别上有一些积累。大拿有一个很好的优势，他们在视频、云平台技术积累、视频处理有很深的功底，未来可能转变做人脸识别、视频识别这些方向，同时，他有很好的云服务平台，是一

个真正互联网背景的公司，我们新国都是相对传统的 IT 厂家，我们需要这种互联网信息能力的公司加入我们队伍中来。

我们认为真正适合做支付的就是指纹识别，指纹识别和脸孔有很多细节不同，指纹识别被伪造的可能性比人脸识别小得多。脸孔是暴露的，而指纹被别人盗取的概率小得多。浙江中正做的指纹积累是很深的，指纹技术也在发展，现在是接触式的，以后会是非接触式的，你只需要把手一挥，系统可以读取你的指纹。我们认为未来 5 年生物识别进入支付环节，还是指纹识别比较可靠。

11、在互联网金融，供应链金融的布局，公司是怎么构想的？

我觉得做互联网金融得有自己的生态，得有自己的客户、一定的客户数量。如果我们有千万级的使用客户，我们的产品才有自己的市场，首先要建立自己的生态圈，要有这么多数量的客户，再进一步面向客户，再把你的流量、客户数量转化为现金流。

我们现在有一些商户，他们有贷款融资需求，短期的，哪怕一天内的也需要融资。传统的银行卡收单结算是 T+1，哪怕你能够提供 T+0 产品，这就是很好的小贷产品。

对这些商户来说，我们可以通过进行分析，对不同的类型的商户推送不同的产品给他。随着我们交易结算量增大，客户数量增大。这一块我们是非常有信心的，只要我们的商户圈进来，使用客户圈进来。我们最终是希望我们的平台能够覆盖商户的整个交易过程，只要覆盖整个交易过程，我们有信心，有机会能够参与进去交易的其中的环节。

将来生物识别很成熟，我们只需要你使用指纹进行授信，直接消费。目前阶段，我们还是需要建设强壮的运营平台，拉更多的客户、商户，让商户、客户使用满意。

目前我们是通过合作的方式，让商户进入平台，因为我们现在没有，也不跨过去做收单业务。我们是想通过做一个通用的平台，能够为我们目前的目标客户使用、服务，我们对我们的技术，我们的先进性定了一个很高的目标。让我们的客户使用我们的平台，让他觉得使用我们的平台，远远超过他自己搭建的平台。这对我们整个行业经验、技术积累要求很高。

12、 请问刘总目前征信子公司业务的进展情况？未来会否做运营？

征信这块目前我们正在测试我们的系统，因为进入这一块

	<p>监管部门也是设置了前置条件，包括 IT 系统，业务、模型要先设计好等要求，目前 IT 系统已经在准备，5 月份准备要通过认证测试。公司成立了专门小组在做这个事情，争取取得人民银行发的征信牌照；目前公司没有做运营的考虑。</p> <p>13、 您好刘总请问公司在申请征信牌照的优势？</p> <p>首先，公司还是要有自己的数据，做征信业务，数据哪里来，如果自己没有数据，所有的数据都是外面买的，或者说合作的，没有优势。所以我们自己还是有自己的数据来源。我们做征信主要是为了金融征信，围绕金融产品，围绕信用积累，这也是我们一个优势，毕竟我们是支付专业。</p> <p>14、 请问刷卡交易份额未来的发展趋势？</p> <p>我们认为刷卡份额占整个交易份额的相对份额，长期是下降的。线下实际刷卡份额，相对网上交易是下降，但金额未来 5 年是上升的，刷卡这种形式完全被新的支付取代是不可能的，一天刷 10 笔一天刷 1 笔都需要一台终端。但是刷卡费的相对份额我们认为是相对下降。</p> <p>15、 请问刘总征信方面如何处理隐私问题？</p> <p>人民银行发征信牌照就是为了规范这个问题，在未来会有强大的监管，需要知道你的数据是如何保管，如何存储，你的公司、系统内部是什么管理流程，这些都纳入了征信管理、监管的内容中。因为给你牌照，所以你不能随便贩卖别人的隐私，那如何能变成征信产品？一定是通过数据分析、及各种数据模型，最终形成结果，并经过你本人同意、授权的，才能够使用。</p>
附件清单(如有)	
日期	2015 年 4 月 23 日星期四