

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：2014002

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
参与单位名称及人员姓名	摩根士丹利华鑫基金 刘玉江 中银基金管理有限公司 甘霖 博时基金管理有限公司 蒋娜 华夏基金管理有限公司 杨博琳 大成基金基金管理有限公司 刘庆 光大兴陇信托有限责任公司 胡社平 华创证券有限责任公司 陈涛 国元证券股份有限公司 孔蓉 财富证券有限责任公司 何晨 银泰证券有限责任公司 于建科 鼎诺投资 孙玮 源实资管 周建春 创海富信资产管理有限公司 任文杰 中欧瑞博投资管理股份有限公司 任建军
时间	2014年11月13日 星期四
地点	深圳市福田区泰然工贸园劲松大厦 17A 会议室
接待人员姓名	新国都：刘祥、李艳芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司以前的优势在于银联体系比较明显，而现在 O2O 有一个特征就是去中介化，这样的存在对银联来说既是机会也是挑战，现在银联也在和苹果合作，传闻支付宝也要和银联合作，咱们公司在这一过程的定位是 to B 还是 to C？请问公司准备的一些具体做法是怎么样的？</p> <p>答：刚才说到 O2O，我们就是去帮助我们的这些商户去 to C。例如一个加油站要做一个积分系统，在现在互联网时代下，我</p>

们看到这些中小商户普遍的 IT 能力是比较弱的，他们对移动互联网的理解不专业，他们需要一些帮助。我们已经介入了商户和商业的核心，在他们整个生意、业务流程当中，我们是帮他们完成支付环节的。当然，我们也是这个支付产业链的一个配角，可在支付产业链里边，我们终端厂家对技术的积累是最深的，因为银联是做网络、做标准的，他的技术提供商在这个行业内就是我们这些终端层的，我们这些终端厂家是有优势的，有资源和能力帮这些商铺完成 to C 这个环节的需要。类似刚讲到的怎么在微信的开放平台上做互动，我们的平台有能力完成嫁接起千千万万个客户与他们商铺的联动及各种模式的升级，就像大家刚提到的 apple pay、支付宝等，这也是我们这个行业变化的东西，新的东西。

刘总，记得您上次有讲到加油站等的积分系统，能否挑一两个你们现在正在做的产品或平台详细介绍？

答：我们正在做一个通用的积分平台，例如你去一个士多店购物，我们希望你能沉淀为士多店的一个客户，比如想给你积分，有一个很简单的操作，就让你也愿意成为他的会员，通过微信关注直接连接到商户积分平台，给你折扣、抵用券、积分等，你也可以把这些抵用券进行赠送。我们在做很多具体的产品，通用的积分系统应用可能包括很多，既可能是士多店，也可能是加油站。大家可能都认为互联网的竞争都非常激烈了，你能想到的互联网应用都有人在创新，但对于这个我们是非常有信心的，因为互联网生态和终端形态仍在演进和发展，我们持续在做的有很多。

刘总，针对您刚刚提到的通用积分平台有没有什么推广计划？

产品的推广费用会很高吗？

答：互联网做起来确实是挺复杂的，因为你要构建一个平台，要有好的框架。就如游戏，当年英特尔公司研发了 i5，把显卡内置了，因为电信 adsl 带宽提速了，终端直接打开网页，玩一个游戏，就像 3d 游戏，用户体验很好，网页直接就推荐了个关键链接推广了。这就是网络技术带来生态的变化，整个底层的技术、体系、标准的变革，造成顶层的变化。所以，我们的技术、平台推广也应该随着整个技术体系、标准的变化而变化，刚开始我们会做线下的尝试，中间也会有代理等环节，做线下，做递推，用互联网的思维去做，用良好的方式方法，吸引代理商，管理代理商等。

收购 FTX 是今年最大的一件事情，今天也讲到我们的一部分战略，这块为什么没有扩大来？

答：FTX 属于业游，它只是一个内容，将来也会做一些支付或相关的延伸。

重组到什么阶段？

答：现在还是一个上会前反馈阶段，我们现在正按照监管程序，做回复准备。证监会本身对游戏行业的并购审查就比较严格，去年并购的一批游戏企业也出现了业绩达不到承诺水平，而且，业游的这个市场大环境来看，它的增长呈下降的趋势，所以说，FTX 虽然在体育游戏做的比较优秀，但也没有逃过一个大趋势的情况，我们接下来会对 FTX 的业务等各方面的因素，综合考虑怎么去把握。不管他做的怎么样，当时公司想并购 FTX，从公司的业务来看，想从事互联网方向，做行业深层的

东西。从早期就跟我们接触的投资者应该知道我最早是研究支付的，我们支付行业非常关键的，包括电子商务，O2O等，但是，我们定位做终端，注定成不了一个伟大的公司，必须跨出这个行业，找寻一片天地。我们本来就是技术型公司，是一个新兴产业，所以，我们不是未来想要变成一个游戏公司，这也是我们今天的主题，移动互联网下的战略和部署。我们想建立一个自己的生态，哪怕在一个很窄的领地，目前没有想去跟几大互联网巨头做竞争，只是合作，想在一个自己的领域建立自己的商业模式。

刘总刚刚您有谈到，我们几个部门都在做一些创新的事情，包括第三方支付等创新部门，您能否给我们整体介绍一下相关的有哪几个部门，每个部门的人员状况，从董事会从公司角度，这两年对他们的考核是什么？

答：创新业务中心目前有 200 多人，是一个独立的部门，人力资源也是独立的。每年的发展计划考核量就是平台现在能支撑的注册用户数、业务量，也就是说这个平台按收单业务结算，每年能支撑多大的结算量，截至目前每年都有几千亿的结算流量了，非常活跃。说到创新，其实做收单，我们都有互联网的改造，我们客户的生意也在演进阶段，怎么以低的维护成本、低固定资产投资、低服务成本等，来完成收单业务。收单也是一个不小的市场，全国每年都有 30 万亿的收单市场，以千分之 1-2 的手续费，一年大概有 300-600 亿的纯收入，其实就是很大的一块。我们也看到一些趋势，很多传统业务，包括收单，都是从专业银行转向第三方的，迁移的速度都是非常快的。单看收单业务发展，今年一年最大的事情就是第三方做的事越来越

越大，这一方面我们也会有很多的合作，但因为第三方支付都是我们的客户，我们提供专业技术和平台，我们有能力把技术用的很关键，让他们所有服务都长在我的技术之上，这是目前我们能说能做的。我们现在看到，就是做收单业务本身，他还很多革新变化的空间的，举个例子，我们的 pos 机从工厂出来到商户的物流都是非常长的，对于商户来说，他们的服务成本非常高，这是我们传统业务的创新，就是我们终端制造的创新，用互联网的思维来打造，改变传统的业务模式。我们也在学习，目前已经有了一定的体量，我所想做的是保证业务的稳定性和持续性，这也是各位投资人所追求的。

刚才您提到有一块业务就是通过 O2O 服务商户，这块我们理解是能够结合微信链接在一起，在这方面我们是否有尝试？

答：微信这个平台很开放，html5 的标准也成熟了，微信是一个带注册用户流量的浏览器。在这个框架上，在手机上做一些应用，现在大家都会下 app，但未来还真不一定是 app，html5 确实是有优势，跨平台，各种标准都在慢慢统一。像以前大家会看到各种手机分辨率，现在连手机的分辨率都统一了，所以说，我认为微信就是一个带注册用户的浏览器，通过它可以倒流进来，所有的推广功能还是要自己做。

以往有很多做软件的公司都想做这块业务，咱们公司在这一块有什么优势？比如像做过二维码核心技术的公司，如果现在做二维码支付，他能直接进入这一块，攫取很大的市场份额，您是怎么看到支付行业未来的竞争市场？

答：我们的优势就是想和做是两回事，我们已经做起来了。你的问题核心是支付未来是个什么方向，因为支付有后台和前端场景的体验，这个时候，我认为二维码带来的实用体验还不如 apple pay 模式，苹果有 apple pay，安卓谷歌有他的 hc pay，谷歌的下一步肯定是会把指纹系统完善，将来整个智能手机两大阵营都会增加手机的安全器，那么在支付环节的体验上都会有一个标准。将来在安卓系统上，银联和 VISA 都可以做类似于 apple pay 的体验，那二维码就没有其必要了。

刘总我比较认同您刚说的支付场景体验，我想进一步了解，在前端支付场景上我们公司的优势是什么？在终端加上 O2O 的这些功能靠后的业务，能给客户带来实际的好处是什么？

答：这个关键看做什么，终端本来就是我们的主业。在 O2O 的 TO C 方面，比如我的平台先给我的第三方支付客户完成收单业务的更新换代，现在我们所看到的收单业务还是很单调和落后的基础性业务，你们所看到的 pos 机其实通讯方式也很落后。我们的收单、分单；商户之间的 pos 机的安装、培训、维护；包括收单结算，都不是一种互联网的方式，我们 pos 出厂直至送给商户手上的，中间软件升级是需要专业人员上门服务的，终端机坏了也是要派人上门的，这些都是成本。但收单业务是一种核心业务，收单业务做不好就不用谈互联网金融了，只有把收单业务做得足够大，换一种互联网的思维、技术、手段去做他才有机会成功。那么我们建立于对互联网金融的理解、对收单业务的理解，围绕它去探索，虽然我们自己本身不做收单业务，但收单业务的核心业务是由我们提供支持的，我们是做终端做平台的，终端是卖的，平台是合作的；我们是以平台为出发，完全跟踪跟进互联网技术潮流的发展思路去建设

	<p>我们的平台。未来的我们的平台增加账户的粘性、增加内容，从收单业务走出去。</p> <p>我们的机具现在有没有二维码功能？</p> <p>有的，二维码有两种模式，一种是机器扫手机，另一种是手机扫 pos 机上的二维码，这些我们都有深入的研究。我们认为 pos 机扫手机是比较安全的，但在体验上会少一个环节，但是所有二维码支付的体验都不如刷卡的体验，也不如刷手机的体验，但是多了一个通讯等待。目前，我看到最好的支付模式还是苹果的 apple pay，摸一下指纹完成支付。</p>
附件清单(如有)	
日期	2014 年 11 月 13 日 星期四