证券代码：300349 证券简称：金卡智能 编号：2019-005

**金卡智能集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国泰君安证券-黄琨、李阳东，中信建投证券-汤其勇，海通证券-耿耘，民生证券-庄延，西南证券-丁逸朦、李架，中金公司-张田，中银国际-闵琳佳，华安证券-曾海乔，国盛证券-陆亚兵，平安证券-吴文成，兴业证券-王俊，广发证券-孙柏阳，东吴证券-朱贝贝，阳光保险-郭虹言；博时基金-高晖、陈伟，富国基金-袁晓昀，汇丰晋信基金-朱剑胜，光大保德信基金-丑凯亮，中信保诚基金-俞崴，中欧基金-邓新翱，南华基金-陈立，中庚基金-陈涛、王浩冰，湘财基金-欧阳俊明，方正富邦基金-李卓健，东方资管-汤旭人，上海友莹格资产-甘以源，人寿资产-刘洪刚，永安国富资管-王成梁，宽远资产-何潇，混沌道然资产-李铮，太平资产-徐纯波，浙江景和资产-俞谷声，上海汇利资产-朱远峰，上海常岭资产-李鑫，浙江洋哲晨资产-付俊荣，浙银汇地资本-严贾迈克；上海方大投资-李长江，上海怀德投资-郭勇，上海龙全投资-李龙全、刑增岛，和君资本-柳二月、黄庆铭，上海仙翎投资-贾珞，上海世诚投资-彭希曦，和源投资-郝永涛，上海聆泽投资-何天峰，上海同犇投资-李明，中润投资-罗志强，久协投资-冯宇，宁波荣腾投资-赵堃，弘则弥道投资咨询-张骥 |
| 时间 | 2019年7月17日-7月18日 |
| 地点 | 公司总部、子公司天信仪表、子公司易联云 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事长、总裁杨斌先生，董事、副总裁王喆女士，董事、副总裁仇梁先生，副总裁、董事会秘书刘中尽先生，易联云总经理张海俊先生，天信仪表副总裁黄光坤先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 为增进投资者对上市公司了解，公司于2019年7月17日-7月18日组织了投资者集体调研活动，五十余名行业分析师与投资机构齐聚公司，与公司高层管理人员进行了深入对话，随后，投资者参观了公司总部展厅、研究院，子公司易联云计算（杭州）有限公司，子公司天信仪表集团有限公司。  座谈会上，公司董事、副总裁王喆女士向来访嘉宾作了题为《发展中的金卡智能》主题报告，在公司概况部分，介绍了公司近年来取得的经营业绩、行业竞争地位、技术研发投入与成果、数字化工厂与智能制造、物联网平台与云端业务核心优势。其后，王喆女士就上半年公司主要业务发展情况进行了汇报，上半年公司民用物联网表及软件系统服务继续保持稳健增长，1-6月份公司获得NB-IoT智能燃气表及系统订单近100万台，累计订单近200万台，继续保持绝对领先的市场份额。公司NB-IoT智能燃气表在各类型民用燃气表中的业务占比持续提升，接近50%，产品销售结构不断优化，产品高端化明显加快，基于IoT平台的整体解决方案优势更加成熟，同时，民用燃气表市场竞争格局分散，公司民用燃气表市场占有率仍有较大提升空间。在工商业领域，前期煤改气工程大跃进式推进，在带来过去两年行业高增长红利的同时，也造成了国内气源紧张、气价飙涨的局面，虽然国际天然气价格逐步回落，但国内并没有形成自由开放的天然气贸易市场和价格形成机制，国内天然气高价格和政策不确定性使得燃气企业开发工商业用户意愿降低，受行业传导影响和2018年基数较高因素双重影响，天信仪表工商业流量计业务短期有所下降。目前国家已在着手组建油气管网公司，以期形成公平开放、自由竞争的天然气市场，加之海外气源的引进和国内非常规天然气开采力度的加大，天然气行业将得到更好的发展，由于工商业能源消费需求远远高于民用，在保证优质低价气源供应的条件下，工商业领域的天然气应用将得到大幅推广，从而有利于公司流量计业务的发展。在分析了上半年经营业务之后，王喆女士对公司当前及未来3-5年的发展战略进行了阐述，公司战略定位于借助中国大力发展天然气政策红利和NB-IoT技术创新机遇，发挥物联网表运营积淀和领跑优势，迅速规模化抢占中国市场，辐射国际客户，并有序扩展到水气相关领域，成为国内领先、国际先进的智慧公用事业解决方案服务商。公司将超声战略作为公司战略重中之重，掌握核心技术，形成自研产品，抢占下一代终端产品的制高点。公司核心竞争力聚焦于海量的物联网智能仪表终端连接、安全稳定的云服务和扩展数据变现能力，将在电子计量、智能通讯、IoT平台和云服务领域不断发力，延伸相关应用领域，大力拓展海内外市场。  专题汇报结束后，投资者就所关心的问题与公司管理层进行了进一步交流，主要内容如下：  1、公司上半年金卡（母公司）和天信仪表的经营情况以及对下半年的展望？  答：（1）金卡民用表业务仍旧保持着稳健增长，上半年NB智能燃气表订单量接近100万台，6月单月出货量接近30万台，根据以往经验，下半年出货会进一步加快。（2）受行业传导影响和2018年基数较高因素双重影响，天信仪表流量计业务上半年订单量约有20%下滑，第二季度已经收窄，6月单月订单已经超过去年同期。随着下游气源问题得到解决和下半年旺季的到来，预计流量计业务将得到明显改善。上半年尽管在不景气的市场环境下，天信仪表凭借先进的技术、优异的服务、良好的客户关系、多年行业积淀和口碑、高端智能柔性生产线，在中国燃气、深圳燃气、重庆燃气、沈阳燃气、百川燃气、长春燃气、中油中泰等重大市场持续中标入围，市场份额继续提升，保持行业第一的领先优势。同时公司新产品新业务得到快速增长，油田和煤层气流量计业务同比增加13%，超声波流量计同比增加76%，物联网和后台结算流量计同比增加150%，NB-IoT流量计同比增加5倍，并被应用于国家重点工程---北京大兴机场；（3）云服务业务继续保持快速渗透。  2、NB表的价格多少，后期是否会下降，以及毛利率将如何变化？  答：不同定制功能、区域市场、客户批量等条件下价格浮动区间较大，上半年售价约在330-360元（含税），同比略有下降，一方面因增值税下调相应含税价也在下调，另一方面因模组通信费用和内部挖潜也在带来成本下降，故毛利率平稳。凭借综合解决方案的优势，经过需求引导的公司产品普遍高于市场价格。  3、云服务客单价多少，客户付费意愿是否提高？  答：2018年云服务平均客单价约12万，今年预计会提高到15万-16万，客户对云服务的接受度也越来越高，付费意愿有所提高，业务续签率100%。  4、公司控股股东金卡工程2018年发行可交换公司债券募集资金的用途是什么，后期还会有减持计划吗？  答：金卡工程原来拥有一宗土地使用权，按照规定需要进行相应开发，考虑到流动资金不足，金卡工程通过银行贷款完成了地上厂房建设，建成后对外出租。此次发行可交换公司债券募集的资金主要用于归还银行贷款。据与最终股东沟通，金卡工程为了保持其控股权，预计在可交债换股完成后进一步减持其所持有的金卡智能股份的意愿较小。  5、金卡工程有没有其他业务？  答：为避免与上市公司发生同业竞争和关联交易，金卡工程在金卡股份上市前剥离了实体经营业务。  6、董事长此次发布减持计划的具体原因是？  答：金卡智能自上市7年以来，我（指杨斌先生）从未在二级市场集中竞价减持过公司股票，相反，在过去的几年里，金卡智能控股股东金卡工程有部分股东希望退出金卡工程，为了增加对金卡工程及金卡智能的控制权，我多次增持了金卡工程的股份，但我本人专注于金卡智能的经营，并没有其他产业，增持资金全部来源于股票质押，每年要负担一定的利息费用，此次减持股份是希望清偿部分贷款以减轻本人的还款压力，但未预料到市场反应过激，在目前的价格下是不会减持的。  7、今年天信仪表利润做到多少预计不会触发商誉减值？  答：首先需要说明的是，煤改气的大背景是国家消费能源结构的转型，不应孤立地去看待，目前国内天然气占一次消费能源比重不足8%，根据国家发改委和能源局规划，未来天然气（包括非常规天然气）长期仍有很大的增长空间，在自由竞争的市场环境下，天然气企业有很大的动力去开发工商业客户，所以天信仪表长期趋势仍然乐观，商誉减值模型是通过对未来一段期间内现金流量的折现进行评估，预计短期的业绩波动触发商誉减值可能性较小。  8、中美贸易战是否会导致NB芯片供应不足？  答：目前公司使用的NB芯片以海思及其他国产主流品牌为主，不会受到贸易战影响，此外公司投资的芯翼信息自研的高集成度NB芯片也已在小批量出货，考虑到公司产品服务于民生领域，对产品的性能、稳定性、可靠性要求很高，在芯翼芯片符合条件并可大批量供货的情况下，公司可考虑向其采购。  9、易联云客户数，客户类别，付费客户占比，客户单价？  答：截至今天（7月17日），易联云接入各类公用事业企业客户556家，包括燃气企业、水务公司、热力公司，付费客户截至2018年底292家，占比持续上升。客户单价根据其订购服务数量和许可数量收费从几万到几百万不等，预计今年平均客单价会达到15-16万元。  10、公司海外市场有什么最新进展？  答：2019年上半年，新增海外订单国家9个，完成新接入物联网表实验局5个。值得一提的是公司NB-IoT智能燃气表荣获欧盟ATEX防爆认证，标志着金卡NB-IoT智能燃气表在行业内率先通过欧盟权威认证机构的检测，顺利取得欧美准入的合格评定，获得了进入相关市场的贸易通行证。 |
| 附件清单（如有） |  |