证券代码： 300130 证券简称：新国都

**深圳市新国都股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

 编号：2020001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 专题电话会议  |
| 参与单位名称及人员姓名 | 安信证券 胡又文、曹佩国盛证券 刘高畅、杨然 |
| 时间 | 2020年4月14日 15：00-17:00 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 新国都财务总监兼董事会秘书 宋菁 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **(本投资者关系活动记录表中涉及的未来经营计划、预测是公司基于目前的行业、市场环境制定的公司战略发展规划及判断，并不构成业绩承诺，敬请投资者保持足够的风险意识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。)****一、公司2019年度总体经营情况介绍**宋菁：各位投资人、研究员好，欢迎各位今天抽空参加本次公司的年报电话调研。4月13日晚间，公司发布了2019年年报，2019年度公司实现营收30.28亿元，同比增长30.55%，实现归母净利润2.42亿元，同比下降2.17%。2019年，公司对中正智能、公信诚丰合并形成的商誉计提减值金额为1.94亿元，如果剔除减值影响，实际全年盈利4.36亿元，同比增长76%。2019年，随着电子支付、生物识别、大数据分析处理以及人工智能技术的进一步升级和发展，5G商用的步伐快速推进，支付市场的业务形态已经完全从单纯的收单向融合支付转变，支付的增值服务也进一步改变，承载了更多的服务运营、数据管理、平台管理等互联网应用场景的线下深入和落地。公司的经营战略落地的情况得到比较好的延续，公司坚持耕耘在电子支付行业纵深的产业化运营深化、产业链上下游的整合协同，不断探索和吸收新的技术和商业模式，最后能够达到输出创新服务和融合产品的目的。总体来讲全年还是取得了不错的效果。公司2019年支付的收单服务业务实现的收入大概是16亿，同比增长约60%。商户的增值服务业务随着公司在支付产业链布局的各个板块不断纵向深化以及和其他的子公司协同，整体的增值服务规模也有稳步增长，但增值服务业务的增长不是单凭一家子公司完成的，是集团整体协同完成的。公司支付业绩终端方面今年比较明显的亮点是海外业务的收入，我们整体的终端销售收入大概11亿，海外销售业绩超过了2个亿，整体的海外收入增长超过了60%。海外出货的主要目标区域为欧洲、非洲、亚太地区的国家，总共实现的销售国家地区数量是46个，公司目前已经初步形成了全球的销售网络。新的一年，我们将继续把我们这些销售网络夯实，进一步拓展海外业务，丰富海外业务的产品体系和层次。**二、提问环节****1、嘉联支付2019年度的经营情况如何？**回复：公司全资子公司嘉联支付本期收单服务收入为16.09亿元，同比增长58.41%，毛利率17.83%，同比下降12.29%。公司主要通过“支付+经营”的服务体系，将支付入口全面融入经营场景，以SaaS模式从上游介入商户经营，深耕行业特点，提供解决行业痛点的产品，为商户提供一体化的服务和附加价值。目前，嘉联支付已成功为超过36个行业及不同应用场景为商户提供经营场景互联网解决方案，并且为商户提供创新、丰富的管理工具，为商家提供综合的一站式服务，与嘉联支付的支付收单服务形成双轮驱动，满足商业用户的需要。**2、嘉联支付2019毛利率同比下降的原因是什么？**回复：嘉联支付2019年收单业务毛利率为17.83%，同比下降12.29%，主要是因为嘉联支付2019年下半年调整了营销策略，市场拓展成本同比增长较大。这也是嘉联支付在为未来的业务拓展做准备。**3、与其他支付公司相比，嘉联支付的竞争优势主要体现在哪些方面？**  回复：嘉联支付是拥有全国性银行卡收单业务牌照的第三方支付机构，基于收单业务为商户提供“支付+场景服务+营销管理+客户转化”的SaaS服务体系。嘉联支付的管理风格为“互联网化”、“员工年轻化”，这与传统第三方支付公司还是有很大差别的。嘉联支付拥有互联网基因，这对于提升运营效率，促进收入多元化有很大帮助。2020年疫情影响下，嘉联支付计划加速在全国范围落地试运营无人超市。**4、新国都支付2019年度经营情况如何？**回复：2019年度电子支付产品收入达到10.46亿元，同比增长17.03%，毛利率为36.03%，较上年同期提升11.19%。公司支付业绩终端方面比较明显的亮点是海外业务的收入，我们整体的终端销售收入大概11亿元，海外销售超过了2个亿，增长超过了60%。海外业务的毛利率也会比较好，保持在50%以上的水平。新的一年，我们将继续夯实销售网络，在丰富海外业务的产品体系和层次方面进一步进行拓展。2020年，公司计划延续2019年的发展路径，将不同板块业务形成大的事业群，来整合各个模块的优势协同发展。除了硬件外，我们也希望向海外提供一些软件技术服务，把中国优秀的支付技术带到海外。所以公司整体的规划会根据这些发展路径和路线逐步落地，大致分成硬件研发、通信技术、销售网络、Saas及增值服务、内容审核、AI及生物识别技术、创新业务等若干事业群来协同性发展，把我们2020年的业务以及未来的业务做得更好。**5、我们注意到公司2020年3月发布了非公开发行股票预案，公司本次拟募集资金总额不超过115,000万元用于补充流动资金，请问能否介绍下具体的用途和募资的目的？**回复：多年来，公司以电子支付为抓手，积极整合产业链核心资源。2019年，公司进一步投入新孵化业务，如无人零售、四方平台及海外支付业务等。公司拟募集资金补充流动资金资金主要是为了加大支付业务的研发和市场推广力度。其实公司的现金流整体状况还是比较好的，但是我们也想去发展新的业务，比如可能会在AI人工智能，通讯技术模块，还有一些线下的软硬件结合的场景开发等领域去加大投入，包括一些新的人才引进、业务布局。所以我们希望通过非公开发行股票募集资金的形式，给公司未来的创新战略发展落地提供比较好的资金的支持。我们大股东也非常支持这次非公开发行股票项目，这也是他对公司未来发展非常有信心的体现。**6、疫情对公司的具体影响体现在哪些方面？**回复：线下收单业务一月份受疫情影响并不大，一月份同比去年还是略微增长的，二月份的影响会比较显著，同比下降比例超过了五成，但是在三月份，通过比较发现，整个线下收单服务的恢复超过了我们自己的预期，大概恢复到了去年同期的七成左右。所以我们预计，整体线下服务二季度就会恢复到去年同期的水平。如果疫情控制情况更好一些的话，甚至还会略微超过预期。今年三四季度我们会极力追赶在一季度落下的业务。硬件销售方面，其实一季度的海外出货前两个月影响并不是特别大，因为本来就有春节放假预期，所以我们提前有一些储备，后面的出货延期跟国内外的客户都有一个比较好的协商，收入确认会有一个延迟，但需求不会消失，我们预计最终还是会在后面追赶回来的。谢谢大家。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年4月14日 |