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：2020002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 面向通过网络提问的广大投资者 |
| 时间 | 2020年4月23日 15：00-17:00 |
| 地点 | 约调研“新国都投资者关系”平台  （网址：http://www.yuediaoyan.com/research/index.php/Home/Achievement/achievement\_detail/id/756） |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事长兼总经理刘祥先生  财务总监兼董事会秘书宋菁女士  独立董事许映鹏先生  保荐代表人朱云泽先生 |
| 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。)**  公司于2020年4月17日在巨潮资讯网上披露了《关于召开 2019 年度业绩网上说明会的公告》（公告编号：2020-065），定于2020年4月23日下午15:00至17:00时于约调研小程序“新国都投资者关系”平台召开2019年度业绩网上说明会。  2020年4月23日，公司2019年业绩网上说明会如期召开，现将相关情况记录如下：  **一、公司董事长兼总经理刘祥先生致辞**  尊敬的各位投资者朋友：  大家下午好！  我是新国都董事长刘祥，首先感谢各位在百忙之中参加新国都2019年度网上业绩说明会，今天与您在线交流的还有财务总监兼董事会秘书宋菁女士、独立董事许映鹏先生、保荐代表人朱云泽先生。在此，我谨代表公司董事会及全体员工，向一直关心和支持我们的广大投资者朋友表示衷心的感谢！  2019年，是充满机遇与挑战的一年。随着电子支付、生物识别、大数据分析处理及人工智能技术进一步升级和发展，以及5G商用步伐的快速推进，支付市场的业务形态从单纯的收单向融合支付转变，支付增值服务进一步裂变，承载了更多的服务、运营、数据管理、平台管理等移动互联网的应用场景。  2019年，公司实现营业收入302,788.75万元，同比增长30.55% ；实现营业利润23,938.43万元，同比下降8.48%；利润总额23,782.69万元，同比下降8.95% ；归属于上市公司股东的净利润24,249.30万元，同比下降2.17%。2019年，公司经过商誉减值测试，对中正智能、公信诚丰计合并形成的商誉减值金额为19,377.18万元。若不计前述商誉计提减值准备的影响，2019年全年盈利43,626.48万‬元，同比增长76%。  为便于广大投资者更深入全面地了解公司2019年年度报告、经营情况及2020年发展规划，公司举办了这次说明会，就相关问题与大家进行沟通，欢迎各位投资者对公司发展提出宝贵的意见、建议，谢谢大家！  **二、问答环节**  **1、预估今年每股收益多少？**  宋菁：您好，感谢您对公司的关注，2019年每股收益0.51元，2020年每股收益请继续关注我司未来信息披露公告。  **2、请问，公信诚丰丢掉腾讯供应商后，计提了商誉减值，未来发展是否会持续恶化，会不会继续计提商誉？**  宋菁：谢谢您的关注。公信诚丰是国内领先的基于互联网业务形态的身份认证和业务审核服务供应商，长期以来公信诚丰一直在寻求业务突破，探索新模式，此次商誉减值计提是经过审慎评估后的结果，在未来的业务拓展中将力求提供更优质的服务，同时也将大力拓展潜在客户，努力提升产品和服务的市场竞争力，进一步提升经营业绩。  **3、请问，最近央行推进数字货币进度骤然加快，公司会不会在数字货币改革中受益，体现在那些方面，公司做了那些准备，有何优势？**  宋菁：您好，感谢您的关注！公司于2016年设立区块链研究中心，主要研究与跟踪区块链技术发展方向，专注于区块链技术与支付领域结合的相关研究，就技术研发、商业应用、产业战略等方面进行分析探讨，对数字货币相关应用技术和服务场景进行持续优化，以及持续的创新商业模式探索。公司认为，区块链技术的发展不仅让移动支付更加安全可信，还有可能会涉及到数字化货币相关的电子支付解决方案。这些新兴技术的突破将会推动无现金社会进入一个新的发展阶段。  **4、请问，公信诚丰的业务为客户提供资质审核是否过于单一？今年在开拓新客户和发展新业务上有什么计划？**  宋菁：感谢您的关注。随着数据审核认证技术的发展，公信诚丰逐步升级数据处理技术，逐步完善了审核认证体系的建设。公信诚丰不断努力开拓和实现多元化服务，通过软件集成和软件开发的技术，结合审核认证的能力，不断创新产品和服务以满足市场需求。2019年，公信诚丰专注于审核认证服务和数据审核技术开发，进一步围绕主要客户展开多方位综合数据服务，发挥核心竞争力整体优势，启动多元化认证审核模式。同时，公信诚丰积极推动业务创新，布局未来，组建创新业务团队，并继续拓展到更多审核领域，加强布局互联网公司招投标项目。在2020年业务拓展中力求提供更优质的服务，同时也将注重深度维护现有存量客户、大力拓展潜在客户、积极联络暂停业务合作的历史客户，努力提升产品和服务的市场竞争力，进一步赢取订单提升经营业绩。谢谢！  **5、2019年末公信诚丰确认未与主要客户达成新一年合作，其主要客户是否为腾讯及其关联公司？由于此事未达成预期，对公司今年的业务收入会产生多大影响？**  宋菁：您好，感谢您的关注。公司于2019年年末，确认公信诚丰未入围其主要客户新一年数据审核业务的主要供应商，主要原因系本次招投标采取市场化竞标，未入围属于正常的商业结果。此外，公司管理层将全面总结本次经验教训，在未来的业务拓展中力求提供更优质的服务，同时也将注重深度维护现有存量客户、大力拓展潜在客户、积极联络暂停业务合作的历史客户，努力提升产品和服务的市场竞争力，进一步赢取订单提升经营业绩。  **6、公司19年的营收增长中，来源于原有业务和外延并购业务的占比分别是多少？**  宋菁：谢谢您的关注。2017年公司结合实际情况的变化，将公司战略框架深化为“整合电子支付产业链，抓住行业变革潮流，开拓创新盈利模式”，之后几年通过内生增长和外延并购，逐步将该战略落地夯实。2019年我司总收入来源于电子支付业务收入占比38.37%，来源于收单业务收入占比53.16%，来源于征信审核业务收入占比3.25%，来源于服务及其他收入占比5.21%。  **7、贵公司在19年业绩预告中没有说明信誉的计提，但没过多久，又发公告需要计提近两亿，第一觉得贵公司在发业绩预告中非常随意的，不严谨。第二是贵公司剩下的高额信誉是否存在巨大的风险？**  宋菁：感谢您的关注。公司对于商誉计提减值准备非常慎重，公司根据审慎原则判断商誉减值的明显迹象主要发生在2019年四季度。公信诚丰在2019年第四季度末确认没有入围其主要客户新一年数据审核业务的主要供应商，管理层认为该事项对公信诚丰未来的审核服务业务收入将产生较大影响，其主要的审核服务业务收入未来将会大幅度减少为减值迹象判断时点。中正智能于2019年下半年开始，与新国都支付有限公司进行供应链整合，又因2019年第四季度工厂搬迁至深圳，造成出货速度下降，从而影响了2019年部分收入确认，最终导致中正智能全年经营收益预计未达预期。虽然2019年第四季度开始新的管理团队为中正智能未来的经营、管理带来了一定正面影响，但管理层于报告期末进行减值测试时综合考虑中正智能产品市场空间、2020年的订单预估以及竞争情况，谨慎合理预估中正智能未来经营数据、未来自由现金流等，认为中正智能已经存在明显的减值迹象。综上，公司进行了合理审慎的评估程序和测算并及时发布了年度业绩修正公告。谢谢！  **8、公司并购的公信诚丰、浙江中正、嘉联支付等形成的商誉占总资产和净资产比例较高，未来是否还会有商誉减值的可能？公司将如何去避免大额商誉的减值风险？**  宋菁：谢谢您的关注。为抓住行业发展机遇，近几年公司通过内生增长和外延并购的方式逐步推进上市公司战略转型。公司通过并购确实积累了一定的商誉金额也同时带来了一定的商誉减值风险，针对该风险公司一直致力于对被并购企业进行战略整合、人力资源整合、文化整合和财务管理体系的整合，从而达到整合后企业价值最大化的目标。公司通过向被并购子公司派驻董事、管理人员及财务人员，以及针对核心技术人员签订保密协议及竞业禁止协议等方式加强管控；并且通过重新设计激励方案等方式来鼓励管理层能进一步提升公司业绩。上市公司在投后整合领域持续投入较多的资源，希望被并购企业和上市公司能在产业链上突出协同效应，增强上市公司的盈利能力和降低商誉减值风险。  **9、在年报的说明中对于贵公司的SAAS软件盈利模式能否做一个详细说明？同时能否对于客户群及客户数量的变化做一个说明？疫情影响应该对你的客户影响比较大的？因为你的客户应该是从事服务业的，对吗？**  刘祥：谢谢您的关注。公司的SaaS软件服务主要是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，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，公司已成功为超过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、丰富的互联网营销工具和高效的在线管理工具，为商家提供获客拓新、订单转化、二次营销、留存复购及经营数据分析、电子发票开具等一站式服务，与嘉联支付的支付产品形成双轮驱动，满足商业用户的需要，获取综合收益为商业模式。主要客户群体为线下收单服务和覆盖的商户及用户，其数量变化与增值服务用户增长相匹配。  如您所述，疫情期间对于线下收单行业的客户确实有比较明显的影响，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，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有可能恢复到去年同期的水平。硬件销售方面，主要影响出货速度，至于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。今年公司经营层会极力追赶在一季度落下的业务。谢谢！  **10、什么时候才能获批定向增发？**  朱云泽：您好，新国都已于2020年3月30日发布非公开发行股票预案，预计募集资金不超过 115,000 万元，扣除发行费用后，将全部用于补充公司流动资金。本次非公开发行项目已于2020年4月15日经公司2020年第二次临时股东大会审议通过，本次非公开发行股票尚需经中国证监会核准，相关进度及结果均存在不确定性。后续该项目如有重大进展，公司将及时履行信息披露义务，感谢您的关注！  **11、请问截至2019年底，公司支付业务服务的商户数是多少？全年的交易流水是多少？**  宋菁：您好，2019年，在新零售的推动下，线下商业的数字化程度迅速提升，单一的收单服务已经融入场景数字化应用，使用嘉联支付提供的场景互联网服务的商户数同比增长30%，与此相关的增值服务费收入已经有了相应的增长。随着商户数量的增加，客户流量入口的运营服务将持续加大。感谢您的关注。  **12、公司管理层在2019下半年以来密集减持公司股份是资金用途紧张，还是对公司未来经营发展缺乏信心？接下来是否还会有大股东减持的计划？**  刘祥：您好，2019年，公司部分董事、高管出于个人资金需求减持了其持有的部分公司股份，其中，大股东江汉先生减持股份包括用于收购深圳市新国都金服技术有限公司 31%股权，推进金服技术独立发展，为金服技术提供发展所需要的资金支持。以上减持事项公司和信息披露义务人均严格履行信息披露义务，提前发布减持预披露公告，并在减持过程中、减持完成后 ，发布相关进展公告，充分向投资者披露减持进展。  公司管理层对公司及公司所处行业充满信心，并致力于提高公司自身的经营水平和盈利能力，以良好稳定的业绩回报公司股东。如后续公司新收到相关减持计划，公司将及时履行信息披露义务。感谢您的关注。  **13、请问公司把征信业务转让出去，是否因为该项业务处于亏损状态，等其实现盈利后再收购回来？**  刘祥：您好，2019年，公司转让金服技术72%股份，主要系基于持续以电子支付为聚焦点以及抓住支付市场发展新机遇的战略背景，有助于公司进一步聚焦主业，优化产业结构和资源配置，提升公司核心竞争力；也有助于减轻上市公司的资金投入压力，改善财务状况和盈利能力，促进公司健康长远的发展。  同时，本次交易遵循互利共赢的原则，积极推进金服技术独立发展，有利于优化金服技术的股权结构，有利于引入更多优势资源推动金服技术及其子公司发展，获得更大的业务发展机会和业务空间。感谢您的关注。  **14、公司的收单业务最主要的应用场景有哪些？此次疫情对该业务的收入降幅影响有多大？**  刘祥：在针对线下商户的收单服务领域，主要竞争对手为银联商务、拉卡拉等第三方机构。在提供安全、便捷、通畅的支付体验基础上，收单机构都开始注重为商户提供更加优良的增值运营服务，增强商户的粘性，为后续发展打开空间。对于收单机构而言，未来的竞争将会在经营模式、多元化推广渠道、大数据分析能力、细分行业综合服务能力等多方面展开；而收单机构的经营策略、创新响应速度、渠道掌控力、管理能力将会成为核心竞争力。疫情期间对于线下收单行业的客户确实有比较明显的影响，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，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有可能恢复到去年同期的水平。硬件销售方面，主要影响出货速度，至于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。今年公司经营层会极力追赶在一季度落下的业务。谢谢！  **15、这次公司采用增发的方式集资扩股，但公司账上仍然有不少资金在做理财，还没有找到合适的投资项目，这如何解释？同时在公司不缺资金的情况下采用增发而不是增持，是否有侵占原股东的利益之嫌？麻烦解释一下**  宋菁：感谢您的关注。首先，公司使用闲置自有资金购买理财产品是为了提高自有资金使用效率，增加现金资产收益。其次，上市公司除了日常经营所需，还需储备充足资金来抵御未知风险以及投入战略孵化业务。特别是在此次疫情影响下，公司的部分业务受到短期影响，同时后续由于海外疫情逐渐爆发，公司海外市场业务拓展将面临一定挑战。所以，公司将主动控制债务规模，积极做好资金流动性安排，通过拟定向增发股票引进战略投资者，引入资源的同时募集资金以应对未来不确定性。本次定向增发事宜于2020年4月15日经公司2020年第二次临时股东大会审议通过，尚需经中国证监会核准，相关进度及结果均存在不确定性。谢谢！  **16、请问公司是否具有跨境支付牌照？2019年2亿元境外收入收单手续费占多少比例？POS机销售占多少比例？**  刘祥：感谢您的关注，公司支付牌照为全国性线下收单牌照，未取得跨境支付相关牌照或资质。2019年度境外收入全额为POS机具销售及相关收入，未有境外收单手续费收入。谢谢！  **17、请问央行发行数字货币对公司未来有哪些正面影响？公司做了哪些准备？**  宋菁：您好，感谢您的关注！公司区块链研究中心主要研究与跟踪区块链技术发展方向，专注于区块链技术与支付领域结合的相关研究，就技术研发、商业应用、产业战略等方面进行分析探讨，对数字货币相关应用技术和服务场景进行持续优化，以及持续的创新商业模式探索。公司认为，区块链技术的发展不仅让移动支付更加安全可信，还有可能会涉及到数字化货币相关的电子支付解决方案。这些新兴技术的突破将会推动无现金社会进入一个新的发展阶段。  **18、请问公司产品货款回款周期一般多长？会采取什么措施加快资金回笼？**  宋菁：感谢您的关注，公司产品销售回款账期一般为3至6月，该账期为商业经营活动协商结果，公司有完善的应收账款及票据管理制度和流程，为加快资金回笼，公司未来会加快催收进度，调整结算方案等相关措施。  **19、本次非公开发行股票引入的战略投资者对公司的业务发展有何协同效应？**  刘祥：公司与战略投资者将根据公司及子公司的业务规划布局，全面加大在战略投资者优势领域的资源整合、技术融合。借助战略投资者产业背景、市场渠道、技术及风控领域的资源优势，公司将结合自身的研发能力，发挥产品运营能力为客户定制丰富的基于收单服务的行业解决方案，从而获得更多的客户资源、推动技术创新、成果转化和产业发展，实现公司技术实力、盈利能力的提升。  **20、线上线下两种商业模式对营收贡献分别多大？未来在商业模式上会有何创新发展？**  刘祥：感谢您的关注。在新零售浪潮的推动下，线下商业的数字化程度迅速提升，单一的收单服务已经融入场景数字化应用，商户群体逐步向数字化的科学经营进化。公司以客户为中心、根据客户场景需求变化进行同频升级，快速增加场景互联网化、数字化能力。通过“支付+经营”的服务体系，将线下支付入口全面融入创新、丰富的互联网营销工具和高效的在线管理工具，与线下传统产品及服务形成双轮驱动，满足商业用户的需要，以获得硬件销售收入、收单手续费收入和增值服务收入结合的综合收益，目前仍以硬件销售收入和收单手续费收入为主，未来公司会致力于提升增值服务收入占比。  未来，第三方支付机构已不再局限于提供通道业务的单一利润模式，逐渐从仅提供基础支付服务的商业模式转型为提供更有竞争力的智能化产品及增值服务模式，让支付平台化、信息化，为客户提供基于场景的无缝高效交易服务体验，因此第三方支付机构在未来将根据支付场景输出更多的定制化的行业解决方案及增值服务，助力企业客户实现数字化转型，将支付全面融合于企业经营管理及产业链的智能化升级中。谢谢！  **21、今年一季度疫情的爆发，对公司的订单兑付情况影响及目前订单的恢复情况如何？**  宋菁：感谢您的关注。  2020年第一季度，新型冠状病毒肺炎疫情对公司硬件设备的供应链及公司生产制造均造成影响，对于硬件销售订单的兑付速度有所影响，至于出货延期情况我们跟国内外的客户都有一个比较充分的沟通和协商，收入确认会有一个延迟，但订单需求尚未出现较大影响。  该疫情也对全国一季度线下收单及相关领域造成一定影响，线下收单业务一月份受疫情影响并不大，同比去年还是略微增长的，但二月份的影响会比较显著，同比下降比例超过了五成，到了三月份，大概恢复到了去年同期的七成左右。  目前公司生产、经营已经基本恢复正常，将在做好疫情防控的基础上，积极保障公司正常生产、经营、业务开展等工作，尽力将疫情对公司的影响降低，并极力追赶在一季度落下的业务。谢谢！  **22、公司并购嘉联支付后的整合情况如何？**  刘祥：谢谢您的关注。2018年公司通过收购嘉联支付，切入全国线下收单业务领域，该并购积极推进了公司的战略转型，加速了公司在电子支付产业链的全面布局，提高了公司的营收规模和盈利水平，有助于实现优势资源整合。并购嘉联支付后，公司进行了业务、财务、团队等整合工作，为嘉联支付管理层及核心骨干提供有效激励方案，以及在业务上加强产业链协同，从而真正突显出产业链上下游整合的优势。嘉联支付2018及2019年度合计实现扣非后净利润约4.25亿元，远超过其业绩承诺数1.9亿元，超额完成业绩承诺。谢谢！  **23、请问公司2015年收购的美国ExaDigm,Inc是否就是现在的NEXGO，其经营情况如何？是否与国内业务有协同效应？**  刘祥：谢谢您的关注。2019年4月26日公司于《关于更新公司组织架构的公告》（公告编号：2019-031）中披露，“ExaDigm,Inc.”更名为“Nexgo,Inc.”。 收购美国子公司的协同效应主要体现在对推进公司电子支付受理设备国际市场战略布局有一定支持作用，按照公司对海外市场业务的发展规划和目标，以美国子公司作为美国市场及全球业务开展的支点和平台，有针对性地改进和提升公司产品和服务的国际化运营水平，进而提高公司的国际综合竞争力。  **24、公司的营收海内外市场占比分别为多少？海外疫情的不确定性因素较多，公司的海外市场订单是否有大量减少？预计会对今年收入造成多大影响？**  宋菁：感谢您的关注，2019年度国内市场占93.01%，国外市场占比6.99%。2020年第一季度，新型冠状病毒肺炎疫情对公司硬件设备的供应链及公司生产制造均造成影响，硬件销售订单的兑付速度有所影响，至于出货延期情况我们跟国内外的客户都有一个比较充分的沟通和协商，收入确认会有一个延迟，但订单需求尚未出现较大影响。目前公司生产、经营已经基本恢复正常，将在做好疫情防控的基础上，积极保障公司正常生产、经营、业务开展等工作，尽力将疫情对公司的影响降低，并极力追赶在一季度落下的业务。谢谢！  **25、公司在降低生产成本，提升生产效率方面有什么措施？**  宋菁：您好，自公司成立以来，对产品质量精益求精，以打造低成本、高质量、快速响应的供应链管理体系为核心价值。通过生产效率提升、生产直通率提升、工艺优化等活动与项目，进一步提升整体工效与品质。品质管控方面，针对生产问题点进行改善，产品直通率有所提升。产品质量进一步提高，稳定性加强，产品短期返修率、中期返修率下降。感谢您的关注。  **26、产品的海外市场主要分布在哪？在国外市场的竞争力如何？**  刘祥：感谢您的关注，产品的海外市场主要分布非洲、东南亚、美洲、欧洲等国家及地区，累计实现的销售国家及地区数量46个，公司目前已经初步形成了全球的销售网络。继2014年公司海外市场订单取得突破后，2015年收购美国Nexgo,Inc.，2016年后陆续在巴西，迪拜，香港，澳门，印度，卢森堡设立子公司，进一步加强境外/海外市场的战略布局，而公司完整的电子支付产业链布局和中国制造的成本优势，将成为其在国际市场上的综合竞争力。谢谢！  **27、公司今年在研发上预计投资多少金额？通过什么办法引进高端人才？**  刘祥：您好，感谢您的关注。公司近3年在研发投入占营业收入比例保持在7-13%。2019年公司研发投入金额2.24亿元，同比增长10.80%。公司将采取积极引进高端人才的策略，尤其是引进有过行业经验和成功案例的优秀人才，加大在新兴技术领域的研发投入，优化调整组织架构，通过建立长效的人才引进、激励机制，为相关人才提供较优的薪资福利待遇，以业绩为导向激励团队，激发各个板块协同性和全员积极性。谢谢！  **28、未来嘉联支付在新零售行业服务中的如何布局，无人商超服务试运营的效果怎么样？何时能具体落地实施？**  宋菁：在新零售的推动下，线下商业的数字化程度迅速提升，单一的收单服务已经融入场景数字化应用，商户群体逐步向数字化的科学经营进化，传统线上线下割据的局面已经快速融为一体，为嘉联支付提供了全面融入和打造商业互联网生态的重大机遇。嘉联支付以客户为中心、根据客户场景需求变化进行同频升级，快速增加场景互联网能力。通过“支付+经营”的服务体系，嘉联支付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，为商户提供更大的附加价值。今年嘉联支付将进一步投入无人零售业务研发和商业化应用，积极推进无人零售业务落地。  **29、公司对旗下的子公司20年业绩有怎样的预期？**  刘祥：感谢您的关注。展望2020年，公司将继续深耕电子支付行业的发展，在公司战略框架和“科技赋能、刚柔并济，美好生活、内外兼具”发展路线下，不断探索和融合新的技术发挥科技赋能作用形成创新型产品服务体系，加大各业务板块（子公司）之间的协同合作，突出产业链上下游整合优势。相比业绩，公司更关注在网络协同和数据智能的基础上，致力于给每个商户、用户呈现更精准的选择和个性化服务，通过创新软硬件结合的产品和服务成为实体商业生态中“支付+经营”行业解决方案的优质提供商，将公司业务的物理边界和数字边界不断拓展延伸，提升公司抵御各种不确定性的综合抗风险能力。谢谢！  **30、在电子支付业务上，与同行业公司的优势在哪里？商户收费模式有何不同？**  许映鹏：您好，感谢您的关注。嘉联支付在商业模式上主动转型，加强商户服务投入，借助软硬件研发一体化的能力，探索对于终端、平台、服务等领域的智能交互，定制化地为商户经营提供综合解决方案，充分展现支付服务牌照优势和较为强大的增值服务、运营服务能力，通过合作自研等方式成功为超过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、丰富的互联网营销工具和高效的在线管理工具，为商家提供全在线的获客拓新、订单转化、二次营销、留存复购及经营数据分析、电子发票开具等一站式服务，与嘉联支付的支付产品形成双轮驱动，满足商业用户的需要，以获得硬件销售收入、收单手续费收入和增值服务收入结合的综合收益。  **31、公司3-5年的发展规划是怎样的？**  刘祥：感谢您的关注。未来3-5年，公司将继续耕耘电子支付行业和相关领域，在公司战略框架下，制定了“科技赋能、刚柔并济，美好生活、内外兼具”的发展路线，依据此路线公司将积极把握市场新机会，不断探索和融合新的技术、商业模式来发挥金融科技赋能作用，通过创新软硬件结合的产品和服务成为实体商业生态中“支付+经营”行业解决方案的优质提供商，促进实体商业生态有机发展，为“满足人民对美好生活的向往”的伟大目标作出自己的贡献。公司主要将从以下三个方面继续深化推进战略：  科技赋能，利用多年的电子支付行业经验，以技术创新为先导、融合支付为基础，打造数字化、网络化、智能化支付产品及商户服务体系，助力客户和行业实现数字化转型；刚柔并济，软硬开发结合，提升终端、平台、服务等领域的软硬结合、智能交互、定制服务能力，匹配行业智能化解决方案和丰富完善的应用开发体系；内外兼具，国内挖掘细分行业需求，海外建立全球业务网络。谢谢！  **三、公司董事长兼总经理刘祥先生总结**  各位投资者，新国都2019年度业绩网上说明会到此结束，本次活动得到广大投资者的热情参与，同时公司各位嘉宾对投资者的提问给予了认真的解答，在此一并表示感谢！欢迎广大投资者继续通过“互动易”与公司进行日常交流。再次感谢您的热情参与！再见！ |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年4月23日 |