

证券代码：300349

证券简称：金卡智能

编号：2018-006

## 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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华创证券娄湘虹，财通证券蔡晓冬，大成基金陈俪，东北证券吴江涛，东海证券洪会，方正证券宋辉，高盛资管纪美惠，广州证券周鹏宇，国投泰康信托郑倩，国元证券王杨，海通证券邹兰，海通证券耿耘，海通资管于智浩，瀚伦投资汪帅，弘毅远方基金凡可，弘则研究张晋，华创证券李玲义，建设银行王伟奇，每市科技罗骏杰，民生证券丁建，磐厚资本王敦，千合资本史成波，前海联合基金何杰，上海呈舟资产杨舒亮，上海醇德投资张云勇，上海丰扬资产王海军，上海混沌道然资产李振，上海南土资产朱彦迪，上海协囤投资郝杰望，万联证券王芳，新活力资本吴鹏飞，鑫富越资产苏凯，招商证券刘宁，中国人寿资产何川，中金公司张田，中泰证券吴凡，中信建投证券叶天鸣
时间	2018年10月29日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 马芳芬 证券事务部 刘霞 白浪
投资者关系活动主要内容介绍	<b>第一阶段：</b> 董事会秘书简要介绍了公司第三季度运行情况 1、公司第三季度报告已披露于巨潮资讯网，7-9月公司实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润 1.08 亿元，同比增长 35.53%。公司取得上述业绩主要得益于物联网智能终端及其系统的快速增长，此外，天信仪表的供应链不断完

善，产品结构不断优化，带动流量计产品整体毛利额和毛利率不断提升。

2、公司经营性现金流是投资者较为关切的问题，单季度来看，公司经营活动产生的现金流净额高于去年同期，前三季度经营现金流净额同比有所下降，原因是：公司今年增加部分上市公司客户，其付款审批控制较严，付款周期较长；而公司对供应商的付款周期相对较短，对供应商均正常付款，导致前三季度经营性现金流量净额有所下降。整体而言，公司客户以国有燃气企业为主，具有良好的商业信誉和付款能力，公司回款风险较低。公司已采取相应措施，逐笔分析或有风险的应收账款，积极催收款项，促进回款率；同时，适度延长应付账款的付款周期，进一步改善公司现金流量。

3、关于煤改气对公司影响：今年煤改气工程持续推进，但整体需求较为平稳，不会出现去年的爆发式增长，预期公司煤改气订单对本年度收入贡献与上年基本持平。但从公司前三季度业绩增长情况来看，公司非煤改气地区业务收入实现快速增长，如新市场开拓、旧城区改造及到期表具更换，这部分需求是公司实现长期可持续增长的主要来源。

4、海外市场和易联云创新业务是公司未来新的业绩增长点，经过近几年的技术研发和品牌推广，公司海外市场认可度和品牌影响力持续提升，海外业务获得快速增长。公司将智慧燃气领域的成熟经验不断向海外推广，借鉴海外同行战略发展路径，不断丰富相关领域产品线，利用云计算、大数据和人工智能创新增值服务，围绕公用事业版图强化整体解决方案能力，在整体经济增速下滑的背景下脱颖而出，保持经营业绩快速稳定增长。

## **第二阶段：交流环节**

### **1、请介绍下天信仪表的情况？**

公司在2016年收购了天信仪表集团有限公司，天信仪表已于2018年上半年提前完成业绩承诺。公司对收购标的的整合取得了卓越成效，双方在技术研发、渠道开拓、采购生产等方面形成了良好的协同效应，共享研发、销售、管理等资源，通过集团化采购降低单位采购成本，提高各自产品与服务的

市场渗透率。同时，公司与天信仪表具有相似的企业文化，进一步促进了双方在各个领域的融合。从外部机遇来看，天然气需求的增长将是长期趋势，在国务院相关政策的指引下，我国将积极拓展海外气源，建立多层次储气设施，确保天然气长期稳定供应，这将为公司带来更大的发展机遇。

**2、2015年中国燃气转向其他竞争对手采购燃气表，对公司业绩产生较大影响，未来公司是否存在大客户流失的风险？**

公司对五大燃气集团销售额占公司销售收入总额的比例约为30%，接近与五大燃气集团在国内燃气市场的占有率。公司没有对单一大客户形成明显依赖，未来公司将各省会城市、二三线城市燃气企业作为重点大客户开发，不断扩大客户群体，分散业务风险。

**3、IC卡已基本满足用户需求，请问燃气公司或用户更换物联网表的原因或动力是什么？**

IC卡燃气表是第一代智能燃气表，发展至今已有20多年历史，解决了燃气公司抄表难、收费难的痛点。但IC卡燃气表有其自身缺点：（1）用户缴费难，须去银行或营业厅排队缴费，民众满意度较差；（2）不能准确监控、预测用户用气量；（3）不能帮助燃气公司进行供销差统计分析等。物联网智能燃气表迎合了各地政府建设智慧城市需要，能够提供更加便民利民的公共服务，使民众满意度不断提升；可实行每日结算，实时掌握用户用气情况，准确分析预测燃气用户未来用气量，便于燃气企业进气储气和调度管理；能够实现阶梯计价、实时调价，灵活调节计费方式和价格。物联网智能燃气表深度契合燃气企业的管理需求和信息化需求，帮助燃气公司降低运营成本，提升管理效率。

**4、请问公司在水务方向的拓展情况？**

公司智能水表正在研发过程中，水务市场与燃气市场存在一定程度的共通性，公司将利用现有的技术优势和渠道优势加快产品开发，开拓水务市场。

**5、公司前三季度费用率下降主要来自于哪些改善？**

公司不断强化费用支出管理，严格控制各职能部门人员编制，

	使得管理费用维持在较低水平；公司注重以技术优势推动收入的增长，销售人员并未明显增加，因此销售费用率亦有一定程度下降。
附件清单（如有）	
日期	2018年10月29日