

证券代码：300061

证券简称：康旗股份

## 上海康耐特旗计智能科技集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2018-03

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	东方证券 浦俊懿，中信建投证券 候子超，中泰证券 陆婕、杨亚宇，天风证券 刘雄，中银国际证券 杨志威，招商证券 郑恺，申万宏源证券 刘畅、何一铖、周为为、周波，国信证券 高耀华，华泰证券 周鑫、李彦洁，广发证券 王奇珏，浙商证券 陈晨，爱建证券 章孝林，储联证券 王海潮，兴业证券 刘馨，东吴证券 薛翔，国泰君安证券 杨墨，光大证券 卫书根、万义麟，安信证券 陈冠呈，华龙证券 浦小平，新时代证券 司马湫等
时间	2018年10月17日 15:00—17:00
地点	上海国信紫金山大酒店4楼紫玉A厅
上市公司接待人员姓名	董事长费铮翔先生，副董事长、总经理 刘涛先生，董事、副总、董秘张惠祥先生，记录人李彩霞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先公司董事长费铮翔先生致辞，然后副董事长兼总经理刘涛先生介绍了公司业务发展情况及未来的战略发展规划。介绍完毕后，与会人员和公司相关人员采用问答形式进行了沟通，具体内容如下：</p> <p><b>一、致辞</b></p> <p>公司之前一直以眼镜镜片为主营业务，在国内树脂镜片制造行业中处于领先地位，但因为公司的发展战略和业务调整，想在数据科技为主流的时代中尽快实现改变，成为纯粹的大数据金融科技公司，所以计划剥离眼镜业务，将在3年内逐步退出眼镜行业，集中优势资源，</p>

重点发展大数据金融科技服务业务，优化公司的资产质量和盈利能力。

公司在 2016 年 11 月并购重组旗计智能进军大数据金融科技领域，围绕“大数据金融科技 Big Data Fintech”的定位，以构建覆盖多种类型民生消费数据的数据聚合超算中心为核心战略，基于大数据金融科技的智能营销、智能风控、智能获客能力，通过创新合规的整体解决方案，赋能合作银行、保险等金融机构。

康旗股份目前拥有五大业务板块，未来公司将不断通过内生加外延的方式扩大产品矩阵，为金融机构不断创造价值。

## 二、介绍业务情况和战略发展规划

公司靠数据、科技所提供的整体解决问题的能力，着力于解决银行、保险等金融机构的三大痛点问题：获客、营销及风控。获客是如何帮助金融机构找到更多的客户，营销是如何在客户身上赚到更多的钱，风控是如何在赚钱的同时不至于在客户身上亏钱。目前，康旗股份一共有五大业务板块，各自有不同的发展阶段，有不同的发展特点，有不同的挑战。

### 1、银行大数据精准营销。

这个业务板块主要指商品邮购分期业务，随着行业时间的发展和业务模式的公开化、成熟化，这个业务已经成为多数银行发展业务，在客户身上赚到更多增值收入的标配。公司面临的竞争开始越来越激烈了，银行对它的理解也更加深刻了，在不同的银行，就可能有不同的收费水平。但仍然是一个规模很大的业务，仍然是我们切入到银行合作最有效的一个业务。因为它一旦合作之后，要跟银行在数据、客户、服务、系统上建立千丝万缕的联系，这些联系将成为铺设、推进其他业务的基础。

这个业务目前还是行业内最大的，合作银行数量最多，同时公司也在继续增加合作银行数量，虽然今年上半年受竞争影响略有波动，但未来将会保持稳定的增长。

### 2、金融科技服务业务

这个业务主要在参股公司旗沃孵化，主要是通过分析、建模、风

控一整套，帮银行做增值服务。在银行不同的客户的分层当中提供不同的解决方案，帮它赚到更多钱。目前虽然处于亏损状态，但这个业务现在发展非常迅猛，签约银行增加速度很快。

### 3、航旅数据业务

这个业务主要通过公司去年并购的新三板公司敬众科技运营，敬众科技是国内领先的航旅大数据服务供应商，在航旅数据分发一细分领域中，公司产品的市场占有率较高。

航旅数据业务板块尽管现在规模并不大，上半年业绩也出现了一些波动，但目前恢复了迅速增长的趋势。这个业务要解决的问题是如何在集团的战略下，和其他的板块形成有效的呼应、协同，提高公司整体业绩。

### 4、互联网精准导流业务

大部分的金融客户的消费行为现在越来越多呈现出互联网化的特征和背景下，公司依靠数据分析、挖掘能力，科技实现能力、科技支撑能力，用互联网的方式进行导流，帮助客户获客，预计在未来的3-5年，增速将会保持迅猛。

### 5、保险经纪服务

公司致力于将服务银行的能力复制到保险行业，基于高速发展的保险行业与保险金融科技服务发展不够深入的矛盾，成为公司在这个板块的机遇。公司通过参股的合伙企业投资太平金服和收购合晖保险经纪公司布局这个业务板块，目前已搭建一个车险续保分期平台，4季度开展业务。

过去两年我们在团队上发生的一些变化，各个板块都引进了专家级领域人物，团队的变化和公司内部管理模式的变化为落实公司战略奠定了基础。

## 三、问答

1、银行大数据精准营销业务的天花板到底有多高？关于金融科技服务业务，能否更加详细地介绍，我们给银行提供的是哪些服务？在这个服务的过程中，我们是基于怎样的模式来跟银行进行一个收益的

分享？关于保险经纪业务的市场空间？

答：银行大数据精准营销业务的本质是帮银行做营销，影响规模的主要因素是合作银行的数量、合作银行的规模，也就是说它本身的客户量，它给你提供的客户规模和情况，你在客户上卖什么东西。其次就是效率问题，提升商品的单价，平均单价已从以前的 1500 元左右提升到 5000 元以上；提高数据的反复利用率，一个客户你在他身上可以赚钱的机会、触达点是可以增加的。另外不能忽视的是，这个业务能与银行建立非常深的黏性，它是“2B”合作黏性的基础。通过这个业务，可以附加很多其他的业务。比如说原来卖商品，现在可以卖服务，原来卖服务，现在可以卖保险，原来卖保险，现在可以帮银行卖其他分期服务产品，它这种横向的扩增，也是这个的业务价值所在。

旗沃的商业模式就是金融科技，它通过提供增值服务，主要是通过智能风控对客户进行分层并提供增值服务。不同银行的眼光和风控不同，对同一个客户的判断也会不同。比如说某一个客户，他在农行，农行认为他不是一个好客户。可是到了中原银行，中原银行认为这是一个太好客户了，为什么呢？这跟不同的银行看待一个客户的标准，看待一个客户的细致程度是不同的。比如到银行申请信用卡，有 50% 的人群客户经理现场就告知不能办理；还有一种是填写完整了表格，交给到银行，行业平均批核率是 50%，这些已经完整地记录了客户信息，但是没有得到银行批准的客户，是不是好客户呢？关键在于能不能有更多的数据维度去看待他，能不能有更多的数据维度去控制住他的风险，在控制风险的基础上发展他们的业务，这是旗沃正在做的，未来的市场空间非常大。

保险经纪的具体细化业务非常多：我们把保险公司的产品卖给银行的客户，这是一个业务；我们帮助保险公司提供保险科技服务，这是一个业务；我们帮银行和保险公司之间构建车险续保分期平台，这是一个业务；我们在线下通过传统的直销方式，卖车险、寿险，这也是一个业务。我们现在优先发展马上能见效的业务，主要是线上的车险业务、线下的寿险业务，以及太平保险卖给中小银行客户的交叉销

售业务，空间很大，一步一步来。

2、关于数据聚合超算平台，我个人的理解如果旗计未来拥有比较多的数据的资源，并且用科技的手段，比较去懂银行保险这些金融机构业务的话，我们可以形成从数据的这样的资源到科技的能力，再到业务能力这样的比较综合的能力，这个是公司认为未来我们对于康旗整体来讲，一个比较大的业务的壁垒。能否就公司未来的战略以及做的布局，如何去形成公司的比较强的不可复制的壁垒，做一个介绍。

答：首先在具体经营当中，我们战略布局落地强调两点：一个是注重整体解决方案带来的变现能力，解决银行等金融机构的核心痛点，比如说帮你获客，比如说帮你解决风控问题，帮你挖掘那些你不擅长经营的客户的价值。另一个就是在赚钱的过程当中，要不断的夯实自己的核心储备，这是储备就是数据科技的能力。越来越多的数据、越来越多经验、越来越多经过验证的模型，越来越的实际需求，循环叠加推着整个公司这个能力越来越高。

3、请问一下贵公司对于区块链和你们金融科技的应用，这块儿是怎么理解？区块链你们还有没有进行下去？我看了一下你们年终的报表，你们其中的一个主营传统业务的占比还是挺高的，大概有 37%，其他的旗计上游的产品业务也达到了 36%份额。其实现在公司金融科技的业务也是在慢慢提升的过程中，未来的主导还是在金融大科技这块儿，还是转型的过程中？

答：我们对金融科技领域所有的先进理论和先进的实践，实际上我们都会去学习和研究，但是我们在做这些事情的时候，我们有两个特点：合法合规的研究运用，比如说我们跟工信部合作，工信部是希望我们能够从金融服务应用角度来看区块链的问题，不是用区块链投机；研究和自己相关的应用。

在战略落地的过程中，五个业务板块处在不同的发展阶段，有的处于成熟期，有的处于孵化期，有的在成长期，有的在变动期，不同阶段一定有不同的特点，体现在报表上比重会有所不同。核心在于在

金融科技的战略方向下，始终能够捕捉到 B 端客户的需求，他的需求在变，你的解决方案在变，不同的解决方案有不同的成长周期。公司坚持未来跨行业的业务模式会越来越多，真正解决金融机构痛点问题的收入越来越多，科技含量高的收入类型的业务会越来越多这三个方向，如果你总能领先一步，获得尝第一杯羹的优势，整体就不会出现大的问题。

4、咱们现在的市场环境，大家对整个大股东资金都觉得有些担心，费总的质押比例也比较高，股东大会上也准备把眼镜业务剥离，这样的话可能在费总的资金上也会有比较大的压力，我不知道现在的状况是怎么样的，包括整个剥离镜片业务的进程是怎样的？刘总也是被上市公司收购了以后，也做了一些质押，我不知道方便不方便回答，咱们在大股东或者是二股东（两位老板）的资金用途方面？我们公告说要收购广州的丰申网络和投资爱分趣，能不能介绍一下我们如何考虑这方面的布局的？包括跟刚才介绍的五块业务是怎么结合的？

答：费总质押主要是认购重组时配套募集资金和一些实体投资。眼镜板块的剥离按照计划正在进行当中，也请投资者放心，谢谢大家！刘总和顺的质押主要是用于收购敬众的担保。

丰申是一个互联网导流领域的优秀企业，符合公司的布局。和丰申的合作，目前还在沟通和推进的过程当中。爱分趣主要的商业形态，以免息分期为特征的针对中产消费人群的服务平台，它的自身定位和公司所服务的银行信用卡中心的人群，技术能力，比如说我们围绕分期的能力，契合程度非常高，是公司将来 2C 的一个有效的补充和出口。

5、请问一下当前因为经济发展的速度已经放缓，对咱们后边的影响会大吗？未来考虑在金融科技方面，还会有其它方面的一些布局或者其它新的一些并购吗？

答：从今年将近 10 个月的企业运行实践上看，在这种经济大势下没有发现对公司的影响。国家经济下滑一定会通过促进消费的手段来提升，只要促进消费，消费金融和金融科技就会推进。银保监会颁布的 2018 年 76 号文，要求积极发展消费金融，增强消费对经济的拉动

作用。在当前的经济环境下，金融科技的政策风险已大大降低，在与银行的合作反馈当中也有所体现，所以目前经济环境对我们的当下业务的发展，和未来可以预见的今年、明年的业务发展，影响不大。同时公司希望在这经济环境下，蓄势，把能力建设起来，锻炼内功，然后等春天来的时候，就可以超越我们的竞争对手，把事情做的更好。

在整个经济不是特别景气、资本市场不是特别景气的情况下，我们十分清醒，不能盲目扩张。我们现在最最重要的事情是把已经布下的局做好，不再轻易地进行扩张，特别是影响现金流的扩张，蓄势待发、守财，守住现金流，蓄住势头，这是我在管理上的要求。但是另一方面，如果我们遇到了能够完善金融科技布局非常好的标的，大家又谈得非常好，团队融合程度非常高，公司也会考虑收购。

6、金融科技公司还没有注入上市公司，了解一下什么时候注入，而且刚才您也谈了现在还属于亏损状态，是如何来评估它的价值的？在讲各个板块的时候，很重要的一点就是谈到大数据，我们特别关注大数据的合法性，获得数据的能力。以及这些数据的质量，因为我理解下来这些数据可能都不是公司的，如何保证数据的合法性？

答：注入的时候公司会履行相关公告程序。至于评估的价值，我们会按照专业评估机构的意见来进行办理，所有的事情通过合法程序来进行完成。

我们有一个理念，我们讲的大数据金融科技，为什么把这个词连在一起说？是想强调数据特征，谈大数据不是我们一定要拥有大数据，我们在合作的过程中非常非常重要的一个理念，是不谈拥有，只谈应用。公司几乎所有的业务领域都是如此。比如说银行数据营销这个板块，历史上我们所有的数据都必须完全在银行的监管下，合规地进行应用，而且我们不会做个体化的应用。像航旅数据板块也是一样，一定是个人客户给了授权之后，再去查询，也不是拥有。所以，在大数据合法性这个问题上，本身数据聚合超算中心就富有一个使命，就是对数据资产的应用情况和管理情况进行盘点和监督。

数据合规涉及到很多层面，法律层面、技术层面和操作层面。法

律层面：我们强调合法合规运行。技术层面：保证合法合规的要求能够落到实处。操作层面：尽可能地不去沾、碰你说到的这些问题。还有就是 IT 审计的问题。你做这类公司，在审计工作当中，你自己不提，人家也会跟你说，你要有 IT 审计，他要保证你所有的流程，硬的东西、软的东西能够达标。

比如说某银行有 100 万客户，可以卖水杯、麦克风、笔记本电脑、保险，什么时候卖手机，哪批客户卖完手机卖保险？什么时候哪批客户不卖保险？这就叫数据应用规划问题。这类问题统称为数据问题，也就是对数据资源的利用，绝不仅仅是你拥有什么，我们是提供服务的。对于服务机构来讲，拥不拥有其实真的不是那么重要，关键是别人给你提供的应用机遇，你能给人家带来什么样的回报，我们要拼的是专业能力，不拼禀赋。什么是禀赋？就是你没有我有，就是禀赋，能力不是，能力是你给了我，我可以让它做得更好，这是能力。

7、据我们了解，因为美国那边的信用卡使用的人数和历史非常悠久，数量也很庞大，我不知道美国那边您是否了解，有没有同样类型的一些公司？他们的估值水平一般是多高呢？

答：首先说估值，在不同的资本市场、不同的国家、不同的周期内，估值逻辑是不一样的。这个问题没有办法给一个权威的回答，仁者见仁，智者见智。

如果对标业务的内涵，我们最像 Capital One，但是 Capital One 在历史当中它的估值也几经调整，它的发展道路也几经变化。但是它的起家历程跟我们无比相似，就是做金融服务起家，就是做数据科技起家。它跟我们的不同的是拥有了一家银行，Capital One 现在已经成为美国一个不可或缺的银行。

8、做金融科技服务这一块儿，你跟 B 端的客户在定价权如何？你说你给它赋能，但是它定价的时候，对你的金融科技服务到底怎么定价？是什么形式？我们也担心帮银行做金融科技服务的竞争者有很多，在定价上咱们怎么考虑？

答：首先选择自己的战略和商业类型。纯 2B 业务，因为业务标准



	<p>化, 严重地受制于 B。公司选择的道路是 2B2C, 满足 B 端客户的需求, 共同在 C 端客户赚钱, 使 B 端客户不仅仅是客户, 也是合作伙伴。</p> <p>其次是在战略执行。主要是两条途径: 一是成本, 标准化的业务, 定价权不强, 随着公司规模扩大, 成本要低于竞争对手; 二是差异化, 通过公司能力的提高, 不断创新业务模式, 提供整体解决方案, 差异化的业务模式才有溢价空间。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2018 年 10 月 17 日