

证券代码：300333

证券简称：兆日科技

## 深圳兆日科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-

002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	深圳市国诚投资咨询有限公司：蔡卫卫、于宗山 深圳前海波本基金有限公司：黄锦松 深圳沃伯格投资控股有限公司：郑奇国 深圳大数据资产管理有限公司：陈强胜 华软资本管理集团股份有限公司：肖天宇 深圳市鸿臻投资管理有限公司：王妍 个人投资者：汤榕平 中信证券：顾海波 广发证券：龚贵林
时间	2018年11月14日下午三点
地点	深圳市福田区深业泰然大厦C座1605室，兆日科技1号会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：魏恺言 董事会秘书：余凯 证券部：吴玉兰
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、董事长介绍公司业务情况</b> 大家好，欢迎各位投资者，首先介绍我公司现阶段的业务情况，公司现阶段业务分三部分： 第一部分，传统电子支付密码器系统。公司以用于票据防伪的电子支付密码器系统起家，是电子支付密码器系统行业的龙头企业，参与了国家关于电子支付密码器系统等标准的起草和制定工作。经过多年的推广普及，公司电子支付密码器系统产品已广泛覆盖全国大部分

银行。近几年，公司电子支付密码器系统产品销售收入基本平稳，随着市场渗透率的提高，市场竞争激烈，产品毛利率有所下降，公司研发投入较大，业绩有所下滑。

第二部分，纸纹防伪技术。从技术原理角度，简单来说，有两张用肉眼看来一模一样的白纸，从外观上看没有任何区别，但是，这两张纸的内部微观纤维纹理是不一样的，这就是纸纹，类似人的手指纹理，“纸纹”一词是兆日最先使用，英文叫做 PaperPrint。

兆日早些年发明纸纹防伪技术来源于银行票据防伪的需求，银行票据的单位价值非常高，造假犯罪中利益最大的就是票据克隆，传统的防伪技术很难防止票据被克隆，票据克隆案件在银行系统一直存在给银行造成了巨大损失。克隆票据在外观上能够做到跟真实票据一模一样，但是，即使是最专业的造纸专家，也无法造出内部微观纤维纹理跟真票完全一样的克隆票据。原因在于，纸纹不是人造出来的，而是天然生成的，就跟你的父母无法再生出跟你完全一样的孩子一个道理，这不是人所能控制的。兆日也无法造出跟提取的纸纹数据一模一样的纸纹，而只能识别、记住并比对纸纹。兆日研发出这项技术主要用于防伪，根据我们所掌握的信息，目前尚没有其他商业机构应用此项技术，个别科研院所所有涉及该项技术的学术研究。

兆日从早些年开始研发纸纹防伪技术，到目前为止大约获得了几十个相关专利授权，两年前开始商用化，将纸纹防伪技术推广到银行金融票据防伪，防伪效果很好，使用的银行反响也很不错。纸纹防伪技术用于金融票据防伪的使用过程大致是这样的：银行签发票据后，由我们的纸纹鉴别设备提取纸纹，并将纸纹数据存储于票据鉴别设备票据经过数次背书流转后，有人拿着这张票据来银行贴现，如果拿了一张假的票据，即使外观与真票一模一样，只要通过我们的票据鉴别仪过机核验，就知道这张来贴现的票据是不是银行当初签发的那张真票。目前我们的金融票据纸纹防伪系统已在部分银行推广，但是两年下来规模化推广效果并不是很理想，原因是近几年票据电子化的发展太迅速了。

针对以上这种情况，公司除了将原金融票据纸纹防伪系统仍在银行间推广外，还做了几方面的拓展：一方面，银行业现在一个新的趋势是网点无人化的发展，很多银行都正在或准备部署智慧柜员机（STM），智慧柜员机可以基本替代银行柜台的功能，银行的目的很简单，就是节约成本，使用 STM 首先是可以减少银行网点的办公面积和相关的设备成本，以及节省人力成本。除了少数极其复杂的业务如房产抵押等需要人工操作外，银行一般的日常业务都完全可以由 STM 完成。而在银行对公业务中，处理票据是其中很重要的一项业务，目前票据业务防伪的最好方式就是纸纹防伪技术，我们可以作为这项

关键技术的供应商，与各大 STM 厂商合作，将纸纹防伪技术做成模块，嵌入到 STM 中。

另一方面，将纸纹防伪技术拓展到 To C 应用中。以前我们的纸纹防伪技术的应用都需要一个专用设备，在 To B 业务中这样没问题，但在 To C 业务中行不通，不能让个人消费者专门买一个设备，我们在与互联网企业接触的过程中就出现了能否用智能手机解决纸纹识别的需求。为此，我们的团队投入了很大精力研究算法、物理模型、光学模型建立等等，现在我们已经基本解决了这个技术难题。

第三部分，银企通系统。顾名思义，银企通系统是一种基于移动互联网技术，打通银行和企业的业务、审批、支付等流程的对公移动支付系统。公司在研发银企通系统的过程中，发觉银企通相关的产品体系较为复杂庞大，它既不是简单的 OA，也不是简单的银行互联网对公支付产品，也不完全是银行的新型互联网 IT 平台，而是这几方面的结合。TO B 工具如企业微信、钉钉等，应用并未普及，究其原因就是并非刚需。企业运行有人、财、物等几大要素，其中的财并不是在企业财务部，而是在银行，公司真正的出纳在银行，TO B 业务如果没有跟银行打通，是一个巨大的缺陷。

以前银行只管支付，不关心场景，现在银行已经转变思维，开始关注场景，银行需要场景时发现，仅仅只是支付工具根本不好用。举个例子，公司员工出差时，需要自己先垫资或是先请款，然后再报销报销或请款需要经办人、经理、副总、总经理、财务等等一系列繁琐的审批流程，而且受工作时间、场地等各种限制，这种场景在企业每天都会发生。银行想与互联网公司竞争业务，而简单的 OA、通讯软件等并不能吸引到银行客户，我们的银企通系统帮助银行把老的业务升级到互联网平台上，并且要与企业的业务流、审批流、支付流等全部打通，银行对于银企通系统很有兴趣，目前为止，已经有一部分银行落地了银企通系统，后续推广规模有望继续扩大。

从盈利模式来讲，我们并不是简单的卖银企通系统，而是共同运营这套系统，简单说，除了银企通功能，银企通系统上还增加了两个功能，一个是 B+，一个叫 F+。B+，是让银行的开户企业在银企通上尽可能多的发生商业活动，这才叫场景。F+是在银企通系统上附加金融功能，没有 B+，则没有 F+，但这并不是说企业要提供金融产品，而是跟银行及其他金融机构合作，为金融机构做金融科技服务。

## 二、投资者提问

1、问：董事长，请问电子票据对我们纸质票据的防伪有什么影响？

答：票据电子化对公司纸纹防伪技术在纸质金融票据防伪领域的推广确实有影响，这也是我们为什么要谋求纸纹防伪技术转型的原因

如果纸纹防伪技术在纸质金融票据防伪领域能够早点推广，也许商用的效果会好很多。随着电子票据用得越来越多，纸币、纸质票据等仍然会有，但是量会变小，频次也会降低，这对纸质票据防伪推广有一定的影响。

2、问：银企通产品目前最大的竞争对手是谁？其产品思路是否有其他的公司亦有类似？

答：银企通目前最大的竞争对手是银行。公司在推广产品过程中跟很多银行有接洽，但并不是所有的银行都接受我们的产品，有些银行比较新锐，一听就明白银企通是怎么回事，有些银行的思想还没有转变过来，很多概念对于银行业来说还需要时间消化。此外，银行的决策流程也比较复杂、反复，所以说，现在是用还是不用的问题，而不是说用兆日的还是用别家公司的问题，如果银行愿意使用的话，目前我们还没有发现与银企通一样的产品。

3、问：公司在向银行推广银企通产品的时候，银行的反馈如何？公司从哪个层级的银行开始进行推广？

答：公司的银企通系统对银行来说是一个全新的产品和技术，根据已经使用的银行的反馈来看，银行反响很好，但各个银行的接受程度差别也很大，银行需要一定的时间去接受它。而且银企通系统是一个很大的使用平台，对银行的影响比较大，银行一旦选用该产品，未来非常多的业务需要使用该平台，所以银行的决策比较缓慢。公司银企通系统一般从总行开始推广。

4、问：公司银企通系统的企业客户目前有多少？

答：公司不是做 OA 软件的公司，没有直接的企业客户，而是帮助银行开发企业客户，我们不直接面对企业客户进行销售，而是与银行联合运营银企通平台。

5、问：企业用户是否需要相应的技术来支持银企通系统的使用？

答：企业不需要具备特殊的技术，只需要下载银行的 APP，公司的银企通系统是销售给银行的，企业用户使用中见到的是各个银行的

产品，而不是兆日科技的银企通。

6、问：公司的银企通产品目前有多少银行在商用？推广速度如何？

答：目前已有部分银行在商用，大概在今年底差不多能上线。银行对新技术的接受相对比较保守，银行的接受程度容易受同行业其他公司的影响，银行同业之间有带动作用。

7、问：目前公司纸纹防伪产品的识别成功率是多少？

答：我们有两个指标：拒真率和识假率，在不同的应用场景下，我们会根据客户需要对这两个指标进行调整，比如应用在银行票据时对识假率指标会要求比较严格，容忍一定的拒真率。但是在商品防伪应用时情况可能又会不一样。

8、问：目前公司的经营状况是净利润持续下滑，公司新产品什么时候能贡献业绩？

答：目前公司新产品新技术的研发投入较大，公司有深圳、武汉、西安、北京四个研发中心，大概有两百来人的研发团队，短期来看研发投入会对公司的利润产生一些负面影响，但是从公司的长远发展来看，研发投入可保障公司长期可持续发展，增强公司综合竞争力。目前来看，纸纹 STM 机的应用，主要取决于合作伙伴和银行的商用推广情况，我们提供相应的配套。纸纹技术在手机端的应用，还在开发中，还没有具体的商业计划。银企通系统后续有望扩大销售，对公司业绩带来积极的影响。

9、问：关于 STM（智慧柜员机）目前合作伙伴有几家，是不是基本覆盖全部渠道？

答：公司就纸纹防伪技术与目前市面上主要 STM（智慧柜员机）厂家都有合作，目前遇到的主要问题是 STM 厂商各家标准不统一，

比如产品规格型号大小不一致，具体细节还在沟通，双方需要互相适应。

10、问：公司银企通的收费模式是怎样的？

答：公司与每个银行的合作方式不同收费模式也不同，可能会涉及前期系统的建设费用，以及共同运营中产生的使用费。

11、问：会不会有客户现金资产在公司银企通系统留存？

答：不会，银企通系统是由兆日科技为商业银行开发，是在商业银行系统中使用，企业客户的现金不会留存在兆日科技，而仍然是在银行。

12、问：银行使用公司的银企通系统会不会造成银行数据资产的流出？

答：公司会知道银行的部分数据资料，公司是做安全出身，与银行有约定商业信用和法律责任问题，目前没有听说哪家为银行服务的科技公司盗取银行数据牟利。

13、问：客户在使用银企通系统时，如何防范手机被盗用之类的安全问题？

答：这些属于最基础的安全问题，公司在整个系统中有强大的工具和安全防范手段保障使用的安全性。

14、问：公司在跟招商银行等这些大型银行推广时，他们会不会自己研发类似的产品？

答：招商银行、工商银行等这类新锐的、实力雄厚的银行，他们有自己的研发团队，一般都是采用自主研发的方式，很少采用别的科技公司的产品，公司很早之前就意识到这个问题，公司会毫不保留的把公司产品的创意分享给他们，利用大型商业银行在银行业中的

	<p>影响力，推动公司同类产品在其他中小银行的应用。</p> <p>15、问：纸纹防伪产品在 C 端的收费方式是怎样的？</p> <p>答：纸纹收费模式还不确定也不会固定。比如 To B 的 STM 机的应用，就是卖设备卖产品，但是在 C 端市场，比如手机端在商品防伪领域的应用等，目前盈利模式还不确定。</p> <p>16、问：后期公司有没有融资的需要呢？</p> <p>答：目前公司暂无融资计划，后续的融资需求尚不确定，公司会根据未来业务升级转型发展的需要来安排融资需求。</p> <p>17、问：公司是否有投资并购的计划</p> <p>答：基于市场过往的投资并购情况及公司的业务发展情况，我们积极谨慎关注相关领域并购机会。</p>
附件清单（如有）	
日期	2018 年 11 月 14 日