



计算机/信息技术

新国都 (300130)

新国都 2011 中报电话沟通会纪要

 **魏兴耘**
 0755-23976213
 weixy1@gtjas.com
 编号 S0880511010010

本报告导读:

我们于8月30日组织了新国都中报电话交流

事件:

- 2011年8月30日,我们组织了新国都中报业绩电话交流会,公司财务负责人兼董秘赵辉先生向投资者介绍了2011年1-6月份公司的经营情况及未来的展望,并就投资者关心的问题进行了交流。与会机构共53方。

评级: **增持**

上次评级: 增持

目标价格: 27.00

上次预测: 25.00

当前价格: 23.98

2011.08.31

交易数据

52周内股价区间(元)	17.70-51.30
总市值(百万元)	2,741
总股本/流通A股(百万股)	114/29
流通B股/H股(百万股)	0/0
流通股比例	25%
日均成交量(百万股)	1
日均成交值(百万元)	13

52周内股价走势图



相关报告

《POS 销量快速增长 2 亿投资建设昆山研	2011.08.09
《国内核心 POS 终端供应商》	2010.09.27

评论:

经营情况回顾:

公司领导首先简要回顾了2011年1-6月经营情况与公司经营战略情况。上半年公司营业收入1.25亿,同比增长51%,净利润3100万,同比增长25%。营业利润及净利润未能与营业收入实现同步增长,主要有两方面原因:1)公司加大市场开拓的力度,造成报告期内销售费用较大幅度增加;2)《国务院关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》下发后,国家税务总局尚未对软件增值税即征即退政策出台具体的实施细则,影响了报告期内退税收入的实现。

交流主要问题:

问:去年10月央行出台第三方支付管理办法,有27家企业获得第三方牌照,公司作为一个终端设备的供应商能否为我们展望一下未来市场发展的趋势以及对公司的影响?

请务必阅读正文之后的免责条款部分

答：目前国内支付行业主要有两类企业，一类是以支付宝为首的互联网型的支付企业，在线支付为主，规划和建设大型商务网站；另一类是金融型支付企业，侧重于行业需求和开拓行业应用。第三方支付企业获得第三方支付牌照后，最先着手的就应该是布置自己的 POS 机，发展 POS 机商铺，所以对 POS 机的采购量无疑是一个巨大的促进 对新国都来说也是一个比较好的利好消息。

问：您可不可以做一下对市场的进一步展望？因为市场有一个预期，可能后续还会有一定规模的厂商获得牌照，随着厂商队伍的扩大，整个市场的空间会有多大？

答：近期公示了有近 158 家的公司等待获得第三方支付牌照。预计最近 1 到 5 年，这些第三方支付公司会进行洗牌，其中大概有 10%可能会获得长足稳定的发展，其中有大约 90%可能被边缘化。当然在洗牌过程中，大家可能会对终端式厂商来带利好，推出自己的 POS 机。这一块 12 年预计可能会带来新的 10%左右的增长。

问：作为一个设备供应厂商，公司的目标客户有第三方支付企业、银联还有银行，在这三类客户群体里公司与他们各自是一个什么样的业务关系，或者说在哪一类客户里优势会更加强一些？

答：我们公司的销售结构是银联 46%左右，商业银行占 20%，第三方也占了 20%左右。未来公司可能会立足于在银联的占比保持稳定增长，同时大力发展对商业银行的销售，力争在商业银行中保持同比增长。

问：现在如果站在市场的角度，商业银行占整个市场的比重有多大？

答：商业银行占到60%。

问：如果下一步希望对银行有大的拓展的话，目前有没有比较具体的目标客户或者实质进展？

答：四大行占整个商业银行采购的 90%左右，四大行在商业银行采购中占比是最高的。9 月中行和农行就会进行新一轮的招标采购。我们已经中标的是中行的电话 POS，这一次我们希望能够突破，在传统 POS 领域进入工行的供应厂商。这是我们目前需要做的。剩下的一批小银行想，像浦发、招商和交通银行，但是他们的体量是偏小的，所以我们还是立足做好四大银行的 POS 机。

问：根据我们的了解，银行通常在采购方面跟供应厂商的关系还是比较稳定的。公司取得突破，成为他们的供应厂商的概率有多大？是我们的同行出了一些问题，还是我们公司通过销售手段能够在今年或者明年取得突破？

答：等待这个突破可能是不现实的，主要还是维护关系。因为和银联以及商业银行这种金融系统打交道的话，应有非常好的关系背景，而且这种背景一旦形成了以后，在相对比较长的一个时间里，会有一个稳定的客户群。我们公司随着在银联的销售业绩和占比的不断提升，包括目前公司实现上市，公司已经打一个非常好的牌。随着公司和商业银行的关系进一步的推进，相信会有一个好的进展。

问：公司中报披露的一个行业数据每台 POS 机对应银行卡的数量是 700 余张，理论上来看单台的刷卡比例，或者说来说单台对应银行卡的数量在一个什么样的水平可能就会进入一个稳定值？

答：我举个例子，以 2006 年欧洲央行统计为例，2005 年欧盟平均单台 POS 对应的银行卡数量是 94 张。截止到 2011 年 6 月，国内累计发行银行卡是 20.7 亿张，银行 POS 保有量为 398 万台，也就是说我们国家目前每台 POS 机对应的银行卡数量为 671 张，还不到 700 张。参考 2005 年欧盟的数据，我们假定市场成熟后，国内单台 POS 机服务的银行卡数量为 100 张左右。也就是说，国内市场应该是现在的 6.7 倍。

问：您这里刚刚说的境外的统计数据也是发卡量，还是活跃的银行卡的数量？我们估计国内银行之间的竞争肯定会导致一部分卡使用频率会非常低。

答：国外这一块的话，应该是活跃的银行卡数量吧。

问：公司作为一个设备厂商会不会去考虑申请牌照，参与到运营中？或者参股到这类的公司？

答：我们公司目前已经在申请牌照，在三月份我们增资了我们的软件公司，通过软件公司去做了第三方支付牌照中的预付卡牌照的申请工作。

问：现在申请工作进入到什么样的阶段，预计什么时候能够发下来？

答：目前阶段，已经获得牌照的公司都是当年或者早先已经参与第三方运营工作的。我们公司是新业务，所以可能会晚一点。到年底或者明年年初，这个结果才会出来。

问：关于公司短期动态的运营情况，中报的数据给到6月份，那么7-8月份的出货量是什么情况？有没有这方面的数据？

答：出货量还不错。7月份的数据是4万台左右。

问：上半年公司的单月出货量是多少？

答：上半年累计数据是16万台。

问：那就说7月份的数据比上半年的平均数据要多很多？如果从这个角度

答：对。

问：如果从这个角度来看，公司今年的1-3季度的数据，公司有没有做一个预估？

答：我们公司的销售结算会比较滞后。我们发货到客户手中，客户签收以后三个月才会给我们确认合同和销售收入的确认。然后我们应该是6个月的应收款的档期，收入里面应收款是偏大的。另外，我们的库存偏大，也是体现在我们压货3个月在客户手中。所以，1-9月份销售应该是一个正常情况，并不会特别好看。

问：募投这一块有没有实际的进展？

答：募投项目这一块，南京电子支付产研基地项目是1.5个亿。目前，已购置土地是1千300万。因为目前对于南京募投项目，他的限制条件比较多，边上有一个雷达站，然后他要求限高，所以导致我们在实施过程中反复修改。目前我们拿了苏州一个研发基地的项目，所以南京产研基地可能会改变一些原有的一个计划投入，可能会比较慢实施。但是目前阶段也在做准备，可能会延期动工。第二个项目就是电子支付运营项目，计划5千600万，目前已经投入500万，这个项目投入慢的原因是本身项目是以羊城通公司为主体来进行实施的，公司与羊城通公司进行合作，目前羊城通公司也是在拿牌照的进程中，会影响我们的实施情况。第三个营销网络项目计划是2千600万的项目投资，目前已使用700万。

问：您刚刚提到软件公司实现超募，已经有些投资，从长远来看公司的业务格局，将来是不是会设备的制造和运营会并重？或者以某一个业务为主？格局是怎样？

答：软件公司未来如果拿到牌照的话，可能会进行第三方服务的工作，以这个为主，同时兼顾对母公司进行提供软件支持。

问：那么从长远来看公司的业务格局会怎样呢？

答：这个的话要看那牌照的情况吧。

问：您刚刚提到募投的进展，如果在这样的一个背景之下，我们去分析公司未来的产能的情况？如果是整个需求没有问题，那我们在这一块的产能会不会有限制？

答：这块情况比较好，因为我们公司目前的生产基地是在深圳宝安石岩，今年3月份我们新增了一块场地，新添了一块流水线，目前的产能是年产能可以到达60万台。产能是没有问题的。

问：还有一个短期的数据，就是增值税这一块，可能整个行业都受到了影响？估计什么时候能够拿到退税？可能的规模是多少？

答：对。我们公司退税是两个公司，一个是母公司，一个是软件公司，截止到8月底的话大概有1千万，还没有拿到。估计可能到第四季度才会有结果。

问：初步预估是第四季度能够退下来？

答：是的。

问：如果是第四季度才能够退下来，那意味着 1-3 季度都可以不做估计？

答：对。

问：那这样的话您怎么看 1-3 季度业绩和下半年比较是怎么样的一个趋势？

答：保持 30%左右的增幅。因为退税这一块对我们来说，可以增加 10%左右的一个增幅。

问：如果放的更长，对公司未来五年做一个预估呢？

答：公司未来 5 年预计能够取得年收益 30%以上的增长。公司将进一步提高公司的行业地位，力争达到第一。

问：关于公司未来发展，与同行比较的话，国内也有很多相同的公司在做类似的产品，我们比竞争对手更强的东西在哪？

答：公司的核心竞争有两块，一个是技术解决方案，我们是使用 unix 系统的，基于这个系统解决方案集成度更高，便于后续的软件增值应用的响应速度，领先于百富和联迪的；另一个是我们的售后服务，我们主攻银联市场，我们走的是农村包围城市的道路，所以我们在基层投入了大量的销售人员，后续的响应和增值，我们都是提供了最快速的服务，影响总行和分支机构的险情和销售确认。

问：我们有两种情景假设，一种是银行业务（特别是四大国有银行）有实质拓展，公司成为核心供应厂商，第二种就是核心优势还是在银联，在这两种情况下公司的收入增速会有多少？

答：公司总收入的增长会达到同比 70%左右，收入增幅。抛开银行，目前这种状态大概是 50%左右。

问：从产品的角度，公司出来 POS 机终端以外，其他金融终端有没有拓展的余地？

答：目前还没有做其他产品的拓展。

问：从风险的角度，公司可能面临的不确定性是什么？

答：还是行业风险吧。行业和市场，行业就是说整个行业有没有达到原有预期的 30%-40%的增速。市场过差的话，没有中标四大行，过于依赖银联的单一大客户，风险就比较大。

作者简介:**魏兴耘:**

执业资格证书编号: S0880511010010

电话: 0755-23976213

邮箱: weixy1@gtjas.com

厦门大学经济学博士, 国泰君安证券电子元器件行业首席分析师、计算机行业首席分析师。2002-2010 年《新财富》电子行业最佳分析师、计算机行业最佳分析师。

周易 (贡献作者):

执业资格证书编号: S0880111080429

电话: 025-38676650

邮箱: zhouyi010843@gtjas.com

毕业于东南大学电子科学与工程学院, 工学硕士; 2011 年 7 月进入国泰君安, 从事电子行业研究

“ ”

“ ”

“ ”

[illegible]