

证券代码：300205

证券简称：天喻信息

## 武汉天喻信息产业股份有限公司

### 2019年12月3日投资者关系活动记录表

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中金公司 林雪菲、蔡琪 中金财富证券 严国贤、周楠 中润复兴 崔振北、王远洪 瑞恒信投资 王欣	安信证券 刘汪虎 中财期货 韩桥 伟天瑞弘 龚元成 美阳投资 胡智敏
时间	2019年12月3日	
地点	公司308会议室	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 代恒 证券事务代表 何娟 投资总监 张煜	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司税控终端及面向纳税户企业的增值服务业务情况</p> <p>今年以来，国家推出一系列普惠性税收减免政策，大力支持小微企业发展。受相关政策影响，前三季度公司税控终端及面向纳税户企业的增值服务业务收入、利润同比减少。为改变不利局面，公司在努力扩大税控盘产品销售的同时，大力推广面向纳税户企业的增值服务产品，包含智慧税务（含发票开具、电子发票、便捷办税通道、发票数据管理的“百赋通”）、智慧财务（含在线报销管理、账簿凭证管理、代账通道的“百账通”）、协同办公（含移动OA、场景收银、供应链协作的“百企通”）等增值服务。同时，公司正围绕交易支付、开票、报销等全流程发票管理，探索区块链技术在电子发票领域的应用。</p> <p>2. 公司金融终端业务情况</p> <p>近几年来，公司金融终端业务快速发展，收入规模由2015年的几千万元增长至2018年的十多亿元，该业务占公司整体收入和毛利的比重均持续提升，已成为收入和毛利</p>	

贡献最大的业务。目前公司该业务在国内第三方支付市场占有率持续领先，但在银行及海外市场还有很大拓展空间。未来，公司将在保持并争取扩大目前POS产品市场份额的同时，努力推广二维码POS、刷脸支付终端等新型终端产品，智能POS产品方面加强与客户的深度合作以发展行业商户，推出整合行业应用的整体解决方案，积极开拓国际市场，推动公司金融终端业务的持续发展。

### 3. 公司智慧教育业务情况

公司自 2012 年伴随国家教育信息化发展规划的出台和落实步伐进入 K12 智慧教育领域，在该业务方向上投入多年，拥有教育云平台市场领先地位，并已围绕教育部政策导向及各级教育主管部门、学校、教师、学生用户需求开发形成涵盖平台、应用、服务、内容、终端的较为完备的智慧教育产品体系。公司智慧教育业务主要的市场开拓模式是以“铺平台”为市场切入点，在获得省、市、区、县教育云平台的建设/运营权后，借助教育云平台自上而下的政策推动面向平台落地区域（教育主管部门、中小学）销售区校一体化智慧教育、智慧校园整体解决方案，以及涵盖教、学、考、评、管的智慧教育软硬件产品和服务（核心教学应用、精准教学内容、考试测评系统、校园管理平台、教&学&管智慧终端等）；同时通过与生态伙伴合作为用户提供更好的内容及应用产品，通过省级服务商、区域代理商渠道力量扩大销售。

2019 年前三季度公司在产品及运营方面投入较大且方向着重于未来，对现有市场支撑力度不足，加之部分区域教育信息化整体建设项目的建设周期较长，前三季度该业务未实现盈利。公司将统筹协调智慧教育业务长期发展规划和短期经营计划的资源投入，暂缓投入较大、产出周期较长的业务方向，深耕公司已覆盖的区域教育云平台地区，聚焦区校一体化项目，加强现有产品市场开拓，努力提升智慧教育业务经营业绩。

### 4. 公司智能卡业务情况

#### （1） ETC卡

2019年5月，交通运输部办公厅印发《关于大力推动高速公路ETC发展应用工作的通知》，要求到2019年底，各省（区、市）汽车ETC安装率达到80%以上，通行高速公路的

车辆ETC使用率达到90%以上。受益于相关政策的推动，三季度公司高速公路ETC卡产品收入同比大幅增加。

#### (2) eSIM卡及其连接管理系统

eSIM卡产品应用场景很多，有可穿戴设备、智能电表/水表、电力基站、高铁WIFI等。公司一直在进行eSIM卡及其连接管理系统等产品的研发，公司自主研发的eSIM连接管理系统已于2018年通过GSMA SAS-SM（全球移动通信系统协会安全标准）认证，具备商用能力，eSIM卡产品也已批量出货。此外，公司与华为在基于eSIM产品的验证检测方面有少量业务合作。

#### (3) 智能卡产品上游供应商

公司与国际、国内主流芯片供应商均建立了合作关系。公司将根据市场需求及自身实际情况，适时调整供应链策略。

#### (4) 智能卡业务发展前景

受行业市场竞争影响，公司智能卡业务收入、利润水平不断下滑，但行业发卡空间还在。公司一方面通过加强供应链管理、提高生产效率来努力降本增效，另一方面通过产品材质、生产工艺创新（公司承担工艺开发和制造的工行十二生肖系列卡产品凭借独特的设计理念和创新的工艺技术荣获国际卡制造商协会2019年依兰奖“观众最喜爱大奖”）为客户提供高附加值创新产品，同时加快推进个性化制卡服务业务，开辟智能生产线，积极寻求智能卡产品在5G、物联网领域的市场机会。通过上述规划和举措，公司智能卡业务有望迎来新的发展契机。

### 5. 公司未来发展战略与业务重心

公司将坚持“产品+服务”、“平台+生态”战略，继续深耕现有业务：传统智能卡业务稳中求进；大力拓展金融终端业务，为B端客户提供基于智能终端的垂直行业整体解决方案；扩大税控盘销售，努力提升用户数，为B端纳税户企业提供智慧财税服务；基于物联网技术服务云平台，构建安全智联的物联网生态体系，为客户提供安全智联的物联网综合解决方案及增值服务；全力推进智慧教育业务，构建智慧教育的基础环境从而创造链接价值，成为具有市场领先地位的智慧教育平台运营商、教育信息化“平台+生态”领军企业。

	<p>6. 今年公司股价波动较大的原因</p> <p>二级市场股价受多种因素影响，经营业绩决定股价的长期表现，公司正在经营层的带领下全力发展业务，努力提升业绩以回报投资者。</p>
附件清单	无
日期	2019年12月3日