

证券代码： 300609

证券简称： 汇纳科技

汇纳科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： IR-2020-001

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位称 及人员姓名</p>	<p>财通基金管理有限公司研究员 刘佳蒙 陕西关天资本管理有限公司投资经理 贾南 光大保德信基金管理有限公司投资经理 易唯 湖南国徽投资管理合伙企业投资经理 胡宜斌 华融瑞通股权投资管理有限公司投资经理 宫纪波 上海娄江投资中心（有限合伙）投资经理 王英琦 诺德基金管理有限公司项目经理 颜筱西 乾元明德资本控股（北京）有限公司董事长 周波 江苏瑞峰投资管理有限公司研发经理 丘明明 上海晟盟资产管理有限公司研究员 费志超 盛泉恒元投资有限公司高级研究员 孙陵春 天堂硅谷资产管理集团有限公司高级投资经理 方炜 雅利（上海）投资管理有限公司投资总监 金增锡 招商国协壹号股权投资基金管理有限公司副总裁 张馨露 南方天辰（北京）投资管理有限公司高级权益投资经理 杨楠森 中国民生银行股份有限公司集团事业部客户经理 黄旭 中国民生银行股份有限公司集团事业部客户经理 闫寒 中国民生银行股份有限公司总行投行部项目经理 乔加伟 中信证券股份有限公司分析师 薛画今</p>

	<p>中信证券股份有限公司高级经理 黄源</p> <p>中移资本控股有限公司投资经理 吕正日</p> <p>安信证券股份有限公司权益资本市场部董事 韩佳</p>
时间	2020年1月8日 13:30-15:30
地点	上海市浦东新区川和路55弄（张江人工智能岛）7号楼一楼培训室
上市公司 接待人员姓名	董事长兼总经理 张宏俊；董事、财务总监 孙卫民；董事会秘书 刘尧通
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、投资者参观公司展厅并听取公司主要业务介绍</p> <p>二、提问环节</p> <p>问题 1：公司当前针对购物中心和零售品牌商主要提供哪些数据产品和服务，分别如何收费的？</p> <p>答：公司对于购物中心主要提供基于“汇客云”大数据平台的基础数据采集服务和数据增值服务，两项均以 SAAS 产品模式交付。其中，基础数据采集服务，按采集点位每年收费；数据增值服务按照客户所购买的项目每年收费，目前公司已成形的数据增值产品模块有商圈洞察、运营对标、客流预测、营销效果评估等。</p> <p>针对零售品牌，公司有店铺选址、数据服务报告等多种服务。零售品牌数量众多，品牌对数据服务的需求空间很大。公司具有独家的包括客流在内的线下商业场景数据样本，而且数据规模未来还会不断扩大，基于此，公司数据对于零售品牌的价值不言而喻，公司未来最大的增长点是针对零售品牌的数据服务收入。</p> <p>问题 2：购物中心的预算是否支撑公司向其提供的数据服务收费？</p> <p>答：公司针对购物中心提供的客群洞察、运营对标、营销评估等各项数据服务，核心是帮助购物中心提高和维护租金收入。公司所提供的业务并不是赚取购物中心成本端的预算，公司盈利点是购物中心的租金收入的维护。从这个角度来看，应关注公司数据服务项目占购物中心租金收入比例。</p>

目前，我们的服务收费占购物中心租金收入的比例还非常低，价格对购物中心来说并不敏感。

问题 3：公司未来二到三年的主要战略是什么？

答：公司未来二至三年的核心战略，其一就是扩大线下数据采集网络，不断增加数据样本量，当前公司所拥有的线下数据样本量已经是全市场最大，而且汇客云平台也是国内唯一的线下客流数据大数据平台，公司将进一步将数据平台的门槛提高；其二是继续挖掘数据价值，服务于购物中心、零售品牌，乃至延伸应用到诸如金融等其他领域。

问题 4：公司云平台目前所拥有数据主要有哪些？

答：首先是场的数据：购物中心地理位置，规划，装修、开业、铺位变化等场地空间的动态变化数据；购物中心内零售品牌的开关店，落位，调整，面积等动态变化数据。

其次是场内的客流数据，以及这些客流数据在时间轴的分布情况。

第三就是脱敏的互联网数据、运营商数据以及政府统计数据等。

问题 5：公司业务会针对个体进行精准推送吗？

答：公司所开展的客流统计与分析业务只面向实体商业室内空间的群体，以帮助商业客户打造舒适、便捷的消费场景，更好地服务于进入商业空间的消费者。公司目前没有开展面向个体的营销业务。

问题 6：是否存在这样的情况，购物中心通过购买一年的数据就完成了优化，那后续为什么还要买公司服务呢？

答：购物中心的经营是一个动态的过程，基本上每年至少有 20%的铺位要调整，几十场大大小小的市场营销活动，而我们的数据服务产品就是为这些高频动态的经营活动提供决策支持。

问题 7：公司的项目运维人员会不会随着项目数量的不断增加而大幅度增加？

答：运维人员不会随着公司项目的不断增加而大幅度增加，因为目前的运维人员已经完成了全国布局。

问题 8：公司存在哪些竞争对手，是否对公司经营产生挑战？

答：对于数据采集端，有很多友商在做。对于数据运营端，也有很多友商在做。但在数据平台方面，公司尚没有竞争对手，公司拥有全市场唯一的线下客流大数据平台，平台上的数据样本规模也是最大的，而且这一门槛还在不断提高。公司对于采集端和运营端持开放态度，在我们看来，更多是合作，我们的平台可以接入合作伙伴所采集的数据，也可以和开展数据建模的公司开展大数据分析方面的合作。比如，公司“汇客云”2019年接入了100多家原使用友商数据采集设备的购物中心，就是因为客户需要我们“汇客云”平台的数据服务。

问题 9：是否有另外的方式和数据可以代替客流数据？

答：公司现有的视频客流分析技术可以基本覆盖购物中心全量客流并确定客流在楼层、店铺等立体空间及不同时间的分布，目前尚看不到替代方式和数据。

问题 10：也有其他平台做线下客流大数据是否会对公司产生影响？

答：这类公司采用的数据源都是线上数据。其原理基本上是用手机定位的数据，这类数据在在大的城市、大的商圈范围没问题，但是如果范围缩小到购物中心店铺，数据就很难精准。

问题 11：智能防火系统业务未来发展情况如何？

答：智能防火视频分析系统业务，是公司积极利用自身在人工智能、大数据方面的技术积淀，以及在产品落地、运维实施方面的竞争优势，延伸拓展其他应用领域，培育新的利润增长点方面的重要进展。这是一个独立的项目，类似项目公司还会继续发挥自身在技术、产品、行业积淀等方面的优势继续做，但不会作为主要战略方向来推进，公司主要战略还是“汇客云”数据服务业务。

	<p>问题 12：公司在数据采集和数据分析过程中是否存在数据合规风险？</p> <p>答：公司高度重视数据合规性问题，在开展这项业务之初就已经解决了这一问题。公司与客户签署的数据服务协议中约定很清楚，我们对客户的数据进行保密，客户允许他们的数据在我们的平台计算，我们可以对外交付脱敏的成果。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020.01.08