

北部湾旅游股份有限公司

关于 2017 年半年度投资者交流会情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、接待调研情况

北部湾旅游股份有限公司（以下简称“北部湾旅”或“公司”）于 2017 年 8 月 24 日下午 3:00 至 5:00 在上海接受安信证券、兴业证券、国信证券等券商以及汇添富、上海复星创富、上投摩根、大成等多家机构投资者集体调研。公司副董事长鞠喜林先生、董事兼总裁赵金峰先生、董事张滔先生、副总裁杨瑞先生、董事会秘书王东英女士、财务总监田芳女士参加了本次活动。鞠喜林先生向投资者介绍了新奥集团的整体情况，赵金峰先生和杨瑞先生介绍了公司 2017 年上半年经营业绩和智慧旅游、智慧交通、智慧安全等业务落地情况。公司参会领导回答了投资者提出的部分问题。

二、投资者提出的主要问题及答复要点

1、问：涠洲岛游客量今年增长比较迅速，那如何借助涠洲岛的巨大客流，去深挖用户、创造利润？

答：北涠航线业务从原来的交通向旅游航线升级，与涠洲岛管委会签署框架协议，围绕涠洲岛做大旅游文章。开发帆船、海上游等岛上旅游项目，深挖客户需求、提高盈利水平。

2、问：公司在海上游上加大了很多投入，海上游的前景如何？

答：海上游不仅在北海，烟台、秦皇岛都是公司未来海上游业务的增长点。作为海上游的领军者，认为：低端市场不提高品格很难盈利，因此公司根据游客需求推广高端海上游产品。在烟台和北海深入了解市场动态和客户需求，海上游的切入只有在了解并对市场有了掌控，市场和盈利都能落实。

3、问：新智认知业务中，安全领域的后续进展及技术优势？

答：在安全领域，新智认知优势明显，一体化国家指挥调度技术国家工程实验室会成为行业的制高点。

此行业下一步的进展模式是“从 IT 到 OT，再到 DT，最后达到人工智能、数据驱动”。第一，公司会持续夯实基于核心产品的系统集成（IT）能力业务，确保完成公司营业收入计划。第二，公司同时也在积极探索 OT 的模式，当 OT 实现大量积累后，和客户基于数据进行深度合作。

智慧安全领域要做大必须具备“面向场景、基于行业理解”的认知能力：首先要懂行、要有面向场景的认知；二是拥有技术。两者合璧构成从 IT 到 OT 的核心能力，亦即“技术为本、场景为王”。新智认知目前正在向着这个方向不断努力。

4、问：智慧旅游，现在很多国际巨头，包括微软、谷歌他们也在进入这个市场，微软给峨眉山做智慧旅游的项目，包括谷歌的人工智能在目的地运营都有很多的具体应用，新智认知跟巨头有什么优势？

答：跨界的对手存在是事实，但彼此之间追求不同，OTA 类之所以至今未找到好的发力点，我们认为原因在于找不到场景为基础，为别人做设计永远都是在做“方案”；因此，公司的业务拓展和谷歌微软的追求不同，新智认知做的是基于场景的智慧旅游和智慧运营，场景为王的发展模式在行业认知业务拓展中至关重要。

5、问：整个大公安、大交通、大旅游板块都需要生态圈，生态圈怎样做？

答：一体化指挥调度平台的目的是要搭建一个生态圈。面向具体场景的应用靠某一个公司是做不完的，而搭建一个生态圈，接入现有其他合作伙伴的系统，再汇总归纳形成一些新模式，这是平台工作的原理——开放的架构设计。

场景是现在行业认知中至关重要的基础，解决行业中的认知方案问题，只有从场景出发才能发挥数据跟人工智能的力量。重组完成后，新智认知有了基于旅游业务的自己的场景，公司近期一直在研究智慧旅游的运作模式，通过半年多的调研分析，已经梳理出一百多个“行业痛点”，使公司具备了打造自己为行业赋能的能力。

做平台、做生态圈有两个条件：行业地位和开放的心态。智慧交通和智慧旅游的发展逻辑的共同点是：首先占领行业制高点，成为标准制定者，然后自愿开放，让更多的企业跟进。开放的设计架构能汇集更多的行业资源。

6、问：新智认知和新奥集团的业务协同有哪些？

答：新智认知与新奥集团之间在很顺利的推进产业间的协同。首先，新智认知在承接关联公司的智慧企业建设项目，关联公司的业务为行业认知解决方案提供了大量的基础场景和发展的平台；其次，依托新奥集团在各地的业务布局，推进新智认知的既有业务区域拓展，目前已取得一定的成效。

特此公告。

北部湾旅游股份有限公司董事会

2017年8月27日