

证券代码：300248

证券简称：新开普

新开普电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-004

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input 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 type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他（电话交流会） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>西部证券、国泰产险、博时基金、鸿道投资、长信基金、南华基金、华龙证券资管、和谐汇一资管、海富通基金、上海明河、中信资管、华泰保兴基金、嘉实基金、山西证券、东吴基金、中海基金、新华资产</p>
<p>时间</p>	<p>2022年12月05日 11:00-12:00</p>
<p>地点</p>	<p>新开普电子股份有限公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书兼副总经理赵璇</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p style="text-align: center;">（一）公司董事会秘书兼副总经理赵璇介绍公司基本情况</p> <p>新开普公司是国内高校信息化龙头公司，始终专注于校园管理信息化、教育信息化解决方案建设，并不断拓展多行业信息化应用服务，依托自身科技服务能力，向客户科技赋能，为客户提供教育行业产业互联网科技服务、物联网科技服务。目前，公司是提供智慧校园综合解决方案、码卡脸一校通综合解决方案、数据中台+业务中台、双端、教务管理系统、就业管理系统、智慧政企综合门户、移动互联网服务等各类应用系统及多场景物联网智能终端自主设计、制造的智慧校园、智慧政企综合服务商。</p> <p>公司的主营业务主要在校园开展，而校园场景具有特殊性，是一个封闭的，覆盖师生数万人的小社区，目前公司已</p>

实现高校场景应用的全覆盖。上市以来，公司规模发展迅速，从收入不到 2 亿，净利润 4000 多万的公司发展为收入 10 亿多，净利润近 2 亿的企业，且能维持稳定增长的趋势。截至 2022 年 12 月 05 日，母公司 2022 年累计中标金额为 7.67 亿，去年同期母公司累计中标额为 7.11 亿。

2022 年前三季度，受疫情影响，公司项目实施、验收受阻，收入不及预期。同时，公司扩大业务布局，加大研发与市场投入，人工成本及费用增长较快。基于国家政策导向，公司战略布局了中职、K12、农业、水利领域，并将办事处下沉到了三四线城市，通过增设客服人员编制，为项目实施、交付、运维等环节提供保障。目前，公司已经在全国范围内设立 7 家分公司，21 个省级办事处，57 个城市办事处，建立了成熟的销售渠道和客户服务体系，以贴近客户的方式进行一对一的营销和运维服务，通过全国统一服务监控、一线+二线的服务模式为用户提供在线、上门服务、服务满意度评价体系，建立完整的售前、产品解决方案和售后服务闭环体系。现阶段，随着各地对于疫情政策的放开，未来公司项目实施将逐步恢复、稳步推进。

目前，公司营业收入有近 70%来自于校园，教育行业贴息贷款、虚拟现实行动方案等政策将提升高校、职业院校客户信息化建设市场需求，基于公司前期战略储备的销售人员、客服人员，目前公司有足够的人力匹配、承接增量业务。目前对比来看，贴息政策发布后，高校采购项目和金额从商机信息中显示均有提升，教育信息化行业景气度也会出现相应提升。

（二）交流互动环节

问题 1：近期政策对行业的影响？

回答：2022 年 9 月以来，教育行业贴息贷款、虚拟现实行动方案等政策先后推出，在政策和资金支持下，从产业端

的信息显示，教育信息化行业迎来比较好的发展良机，高校和高等职业院校是人才迈向社会的关键环节，校园的数字化升级转型，智慧校园的建设属于数字中国建设的重要场景之一，新开普深耕教育信息化领域 20 余年，截止目前从商机获取的情况看，高校、高职的教育信息化景气度有所提升，公司对未来的发展充满信心。

问题 2：目前公司在销售模式、人才储备上是否能够匹配未来在贴息贷款中的业务迅速扩张，公司在直销、经销模式选择上的思考？

回答：在深耕多年的高校市场，基于公司较高的市占率水平，以及强客户黏性，采用直销的方式可以提升客户运维服务满意度，维持较高毛利水平，并能保证公司持有充足的现金流。目前公司构建了强大的以直销为主导的全国化营销与客户服务运维体系。在近两年快速扩张的 K12、中职市场，公司采用直销与经销相结合的方式，通过当地经销商的经销渠道能够助力企业快速抢占市场。近两年，公司扩大业务布局，加大研发与市场投入，将办事处下沉到了三四线城市，通过增设客服人员编制，为项目实施、交付、运维等环节提供保障。目前公司有足够的人力匹配、承接增量业务。

问题 3：大部分中职、K12 学校经费来自地方财政，贷款贴息政策落地过程中，公司对账期的预期是怎样的？是否能延续较好的现金流以及毛利率水平？

回答：首先，贴息贷款专项资金是以学校为使用的主体，按学校实际需要采购的产品而进行资金的使用，能够保障公司项目的正常回款，项目资金风险可控。其次，在项目投标过程中，公司有严格的项目考核体系，通过项目评审环节能够有效把控项目的成本及预期收益。另外，通过直销的模式及完善的运维服务可以维持较高毛利水平。目前公司在全国范围内设立 7 家分公司，21 个省级办事处，57 个城市办事处，

建立了成熟的销售渠道、客户服务体系及完善的运维体系。公司多年来毛利率水平稳定且有所提升。

问题 4：数字人民币业务目前的情况？

回答：目前公司在校园、企业、公交等场景开展业务，并将把数字人民币作为公司解决方案的一部分，为水利、农业等领域提供服务，并已经为多家高校、中职、K12 院校、企业客户（如上海东银中心、中车青岛四方、湖南广欣物业）建设了数字人民币项目。2022 年 9 月 26 日，公司与中国银行合作高校数字人民币校园卡“硬钱包”项目在苏州工业职业技术学院全国首发落地，进一步拓展了数字人民币应用新渠道、新载体、新场景，进一步实现了一卡多用功能，包括智能门禁、食堂用餐、校内商超、物业水电充值等全场景校园服务功能，为校园小额高频消费提供了更安全、便捷、稳定、高效的数字人民币应用保障。

随着数字人民币项目的落地，新增了数字人民币钱包及支付终端设备的升级需求，这对于公司来说是很好的机遇及可预见的市场容量，在现有终端研发、技术、产品、生产线的基础上，继续做大终端业务。目前公司对应硬件产品有：食堂消费机、超市消费机、充值机、缴费机、自助售货机、开水控制器、沐浴控制器、水电表、门禁机、门锁、会议签到、考勤机、电梯授权认证模块、访客机、通道机（人脸+测温+健康码）等。随着中国人民银行第三批试点城市的公布，数字人民币试点范围有序扩大，公司各试点城市办事处积极推进试点项目落地。目前，公司持续积极与银行、运营商共同探索校园、企业全场景功能、使用流程，为其他试点客户服务做准备。

未来，公司将结合公司现有业务场景，持续加大自主研发力度，完善数字人民币在教育、公交、企业、电力、燃气、水利等行业的各项应用功能，推广硬件钱包+校园卡二合一

	<p>卡，数字人民币“元管家”通过智能合约解决专款专用，以及资金监管应用场景。</p> <p>问题 5：公司在 VR 领域有哪些布局？目前的业务进展如何？</p> <p>回答： 2021 年 10 月，公司收购上海渲图，引入了更先进的 VR 技术团队和技术能力，支撑公司的教育科技业务，提升虚拟现实实验室和课程资源建设能力。在产品端，公司重点研发了实训教学综合管理平台、VR 数控仿真示教机、人工智能实训室平台等产品，为高校和职业教育机械、数控类专业提供虚实结合的一体化数控仿真教学解决方案，目前已在多个学校应用，使用场景覆盖本科、高职、中职及技工类院校，如西安电子科技大学、盐城工业学院。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 12 月 05 日