

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：2022-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	西南证券
时间	2022年12月05日 15:00-16:30
地点	新开普电子股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼副总经理赵璇
投资者关系活动主要内容介绍	<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</p>

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: 公司智慧校园解决方案整个交付周期是怎样的？

回答：学校是公司的主要下游客户，存在比较明显的季节性特征。一般情况下，学校在寒假过后的3-4月启动信息化项目建设计划；5-7月通过项目招标等方式确定供应商；暑期开始大规模施工以确保开学时基本功能投入使用，7-9月为校园信息化系统建设高峰期，并随项目实施进度逐步验收，

10-12月进入项目验收的高峰期。但是，由于校园信息化项目的实施至验收涉及运营商/银行和学校的多个部门，各个部门的配合程度、决策流程各不相同，对部分校园信息化项目而言，学校为保证系统的稳定性和可靠性会要求较长试运行期，在项目实施和试运行期间也会临时要求增加或改动功能，从而导致部分项目的验收期延长。今年受疫情影响，公司项目实施、验收受阻，项目验收可能存在延迟。

问题 2：公司所需的终端产品是自产还是外采，对外采购是否会受到疫情影响？公司设立硬件公司的目的？

回答：公司多品类硬件产品研发，核心产品采用自采自装的方式，芯片应用较为广泛，智能 POS、物联网终端、智能传感等系列产品所用芯片的性能梯度跨越较大，以采购成熟通用芯片解决方案开发应用为主线，目前采购受疫情影响不大。2022年10月，公司设立智能终端公司深圳匠昕智能科技有限公司，有利于提升公司制造工艺水平和产能，打造独立智能终端产品品牌；同时有助于完善公司智能终端及一体化产品创新体系，拉通软件与硬件业务，实现硬件促进“云+端”解决方案升级的目的，助推公司“云+端”协同战略落地，进而提升公司盈利能力。

问题 3：公司现有客户的信息化建设是否会有后续需求？后续服务如何盈利呢？

回答：公司的信息化建设不单是一个单一的一卡通产品，公司能够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、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。目前在高校领域中，一卡通业务在餐厅、浴室等应用场景中普及率较高，在新智能设备复购、智慧校园基础设施升级换代、数字校园平台应用建设等还存在大量的拓展空间和融合创新。在 K12、中职领域，校园场

景更加丰富且普遍停留在只有传统的一卡通层面，目前还存在大量的市场空间。公司在技术层面存在一定的竞争优势，通过 21 年的行业积淀，公司积累了强大的产品实力、系统竞争力，能够最大力度的确保用户的安全性，并具有支持用户离线支付的高门槛技术，可以有效的支持业务的拓展。另外，公司建立了成熟的客户运维体系，以贴近客户的方式进行一对一的运维服务，近些年，基于 SaaS 的多维度运维服务等多个业务环节上取得了突破，获得了快速的增长，保证服务的持续性。

问题 4：完美校园 APP 对公司业务发展有什么作用？

回答：公司 2015 年推出“完美校园”APP，将公司的线下流量延展至线上，并持续深化服务学生的学习生活、校园生活、教育培训、实习就业、社区服务等方面，助力高校提供更优质的生活管理、教学管理、人才成长管理服务，帮助大学生提升校园生活质量、提升就业能力和素质，为高校、企业与社会提供有效的连接平台。

问题 5：公司数字人民币业务目前的进展情况？

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

	<p>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。</p> <p>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 6：此次贷款贴息政策对公司的影响？</p> <p>目前从商机获取的情况看，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，公司对未来的发展充满信心。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 12 月 05 日