

证券代码：300872  
债券代码：123184

证券简称：天阳科技  
债券简称：天阳转债

## 天阳宏业科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025 - 05

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	星石投资、中金资管、建信养老、国寿安保、方正证券、上海域秀资产管理有限公司、君康人寿、鸿商资本、上海新传奇私募基金管理有限公司、国元证券、肇万资产、方正富邦、星泰投资、财通证券、上海泾溪投资管理合伙企业、银华基金、金元顺安、前海开源、九章资产、上海山楂树甄琢资产管理中心、广东银石、中睿合银、大家资产管理有限责任公司、杭州宇迪投资管理有限公司、中国人寿、上海聆泽投资管理有限公司、睿远基金、国泰基金、复胜资产、西南证券、博时基金、广发银行、渤海人寿、华能贵诚、圆石投资、同泰基金、广东正圆私募基金管理有限公司、浙商证券、红土创新基金管理有限公司、益恒投资、华鑫国际、上海人寿、上海煜德、交银施罗德、北京宏道投资管理有限公司、上海瀛赐私募基金管理有限公司、广发乾和、浙江英睿投资管理有限公司、中再资产管理股份有限公司、南方基金、鹏华基金、中信保诚人寿、杭州拾年投资管理有限公司、上海盛宇股权投资基金管理有限公司、上海煜德投资管理中心（有限合伙）、国融基金、海通证券、北京成泉资本管理有限公司、长江证券、广发证券、太平资产管理有限公司、上海朴信投资管理有限公司、上海汐泰投资管理有限公司、中欧基金管理有限公司（排名不分先后）
<b>时间</b>	2025年7月11日、7月13日

地点	线下、线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总裁          甘泉 海外业务负责人
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司目前情况介绍</b></p> <p>公司的信用卡解决方案是现代化支付系统，同稳定币在支付场景的应用高度契合。目前我们在东南亚以及中亚市场做了市场开拓，与当地客户有非常好的商务沟通。在稳定币这一块，主要是依托天阳传统的金融科技，比如信用卡的发卡收单和支付这一块的平台优势，同境外的这些金融机构，尤其是在一些对数字货币比较友好的区域，做了一些探讨和实际的落地场景。主要一块是直接的跨境支付，由于现在稳定币在跨境支付领域的应用越来越普及，中国有大量跨境电商，他们在实际业务场景中面对境外的一些采购方要求以稳定币作为支付手段进行支付的这种需求。另外一块就是在支付工具创新方面，传统信用卡领域呈现新的发展趋势。当前虚拟信用卡、企业采购卡等新兴业态正逐步聚焦人民币充值场景。我司已与多家头部供应商及技术公司建立合作，通过技术整合实现信用卡服务向稳定币充值领域的延伸，目前已积累了丰富的应用案例与客户实践经验。</p> <p><b>二、投资者交流问答环节</b></p> <p>Q1:U卡发发行的话，涉及的参与方还蛮多的，请公司方帮我们大概梳理一下整个U卡的情况，公司主要参与哪些环节，收费模式是怎么样的？</p> <p>A: U卡概念已存在一定时间，其平台架构包含钱包、交易所、合作银行、发行方及发卡平台等核心环节。天阳科技将该平台定位为端到端的数字货币综合服务平台，覆盖虚拟币导入、交易所兑换、法币充值及卡生命周期管理全流程，具备一体化实时交易处理能力，支持多发行机构接入的 SaaS 模式。入驻机构不仅包括传统发卡机构，还涵盖第三方数字钱包机构，平台通过能力聚合为机构背后的终端用户提供服务。当前重点聚焦企业采购卡品类，因其需求明确且合规可控：企业可通过虚拟币充值企业主卡后，向员工卡分配额度，并针对不同场景（如燃油采购、餐饮消费）设置使用限制，以满足监管合规要求。公司主要提供 SaaS 化平台</p>

服务，同时支持银行客户的本地化部署需求。收费模式采用订阅制，包含最低交易量对应的保底月费，机构支付月费后可获得相应交易额度授权，超额部分需额外支付费用。

Q2: 京东、蚂蚁等头部企业都计划参与发币，像天阳这样的供应商是否与其有合作的切入点？

A: 京东、蚂蚁等机构已参与港元稳定币试点，其采取的还是开放生态策略，希望有更多合作伙伴共同参与进来，且稳定币在其自有生态外的流通仍需第三方机构提供基础设施支持，U卡在流通环节存在明确合作机会。目前公司已与一家港元稳定币发行机构进入后期合作阶段。

Q3: 如何收费？

A: 在商业模式方面，发行费由发卡机构向公司支付，发卡机构同时向交易所支付兑换费用；稳定币发行方不直接参与流通环节付费，最终付费主体为使用U卡的企业客户，费用通过金融机构向公司支付。

Q4: 港元稳定币未来的机会？

A: 当前，部分发卡机构计划切入稳定币产业，需系统支持以推进相关卡产品（如SDP、EFCC卡）的市场推广。以港元稳定币为例，其市场需求的形成可能需待规模效应显现后，发卡机构方可明确业务机会。目前，Visa、万事达等卡主向发卡机构授予的牌照仍以传统法币业务为主，涵盖信用卡、商务卡等品类。虚拟币充值功能的开通取决于金融机构的持牌范围及当地监管政策——若监管允许虚拟币交易（如香港当前采取开放态度），机构即可推出支持虚拟币充值的新颖信用卡产品。该类产品的市场推广效果取决于客户端需求：当前持币方的直接消费需求旺盛，且存在通过稳定币进行金融资产投资（如港股、美债交易）的刚性需求，部分交易所已获监管认可支持稳定币入金，进一步印证了市场潜力。持币方的消费与投资需求形成互动增长效应：跨境贸易场景中，卖方对稳定币支付的要求推动接收意愿；而稳定币的便捷兑换（法币）及消费投资功能，又反向促进其在贸易中的应用。关于稳定币的市场竞争，USDT凭借高流动性占据当前主流，USDC则以合规性见长。其他合规稳定币（包括港元稳定币）的规模增长将取决于生态搭建进度，涉及发行方的

	<p>流通场景拓展、业务触达能力及用户使用习惯培养。以京东、蚂蚁等机构为例，其港元稳定币试点虽聚焦自有供应链场景，但开放生态策略为第三方机构参与流通环节提供了合作空间。尽管港元稳定币的监管框架刚建立，生态成熟尚需时间，但其发展前景值得期待。</p> <p>Q5: 目前对 rwa 有没有什么规划?</p> <p>A: 关于 RWA（实物资产代币化）业务，目前该领域仍处于强监管环境，监管要求较港元稳定币更为严格。公司在 RWA 方面已完成相关技术储备，其核心差异主要体现在资产锚定类型上——当前香港地区 RWA 业务暂以金融资产为主要背书标的。公司正等待市场突破契机，技术层面已做好充分准备。RWA 业务若向实体资产（如充电桩等基础设施）拓展，需解决数字跨境流通及法规细则完善等问题，核心挑战在于实体资产的定价共识。稳定币定价逻辑清晰（锚定美元资产、算法机制或虚拟资产抵押），而 RWA 需建立买卖双方认可的定价机制，其优势在于可将传统未来收益折现资产碎片化，降低投资门槛。资产流通性取决于定价方法及市场共识，目前监管层面优先支持金融债券等定价明确的品类，不良资产或成为 RWA 交易的潜在突破口。</p> <p>Q6: 目前 u 卡客户主要在哪些地区?</p> <p>A: U 卡业务的核心客户区域为东南亚、中亚及非洲，这些地区稳定币持有客群基础深厚，对 U 卡的实体支付需求旺盛。美国及中国香港地区出台的稳定币监管政策，提升了行业合规性认知，对稳定币应用及客户拓展形成正向推动。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025年7月13日