证券代码：000679 证券简称：大连友谊

**大连友谊（集团）股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2016-001

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系  活动类别 | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 华泰证券股份有限公司：沈娟、卢钊  国泰君安证券股份有限公司：林浩然、张为、胡冀宗  平安证券有限责任公司：罗晓娟、徐问  长江证券股份有限公司：周晶晶  国海证券有限责任公司：高超  海富通基金管理有限公司：朱铭杰  国寿安保基金管理有限公司：张标  华宝兴业基金管理有限公司：聂宇  天弘基金管理有限公司：程厅、冯烁  泰信基金管理有限公司：徐慕浩  长江证券资产管理有限公司：罗聪  长盛基金管理有限公司：刘义  江西日报传媒投资有限公司：陈聪  鹏华基金管理有限公司：王治璇  深圳晋汇基金管理有限公司：金勇  深圳宝德投资控股有限公司：刘新涛 |
| 时间 | 2016年1月14日 14:30-17:00 |
| 地点 | 汉信互联网金融服务（武汉）股份有限公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司证券部总经理：姜广威；证券部职员：解玉林  武信投资集团：邱华凯；汉金所负责人：曾庆群 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、最近有传言称，大连友谊大股东质押公司股票近日出现股价低于爆仓预警线的情形。该情况是否属实？**  情况不属实。为满足日常经营，大股东友谊集团通过质押或质押式回购股票取得资金，用于企业运营。据上市公司了解，银行、券商给予大股东授信额度的计算依据之一是以申请贷款时点为起点，计算一定时间内股价的均价再乘以一定折扣，进而确定出来的。当前大股东目前质押比例虽然较高，但不存在爆仓的情况。  **二、经济下行，风险暴露，标的公司如何实现风险控制？**  （1）武信投资集团与标的公司在以前年度，已经初步预测到经济下行的趋势，从2012年起我们即开始控制公司发展规模；调整行业及客户结构，不盲目扩张。（2）风控理念：公司一直把防控风险放在第一位——“控风险，稳增长”是我们一直坚守的理念。（3）风控体系：我们的信贷团队拥有16年风控经验。我们拥有三级风控体系——公司总部层面设立信贷审查委员会、标的公司风险控制部门、严格筛选的外部第三方合作机构多管齐下；我们的业务与风险控制部门独立运作互相制约；我们的业务体系实行三级审批：业务员审核-风控复核-集团信审会最后复核。具体的风控手段我们在重组预案中有详细的披露。  **三、P2P监管意见稿出台，对P2P行业影响？**  P2P监管政策最后落地，现有的P2P公司可能会分化，未来行业会面临大洗牌，大部分草根P2P平台很可能在下一轮的兑付高峰中被淘汰，尤其是那些高成本获取资金的平台。存活下来的将是稳健经营、具有资产端优势和风控优势的P2P平台。  **四、请介绍重组背景**  公司目前主营业务为百货零售业、酒店业与房地产业。近年来，随着国内经济下行压力加大，宏观环境持续低迷，和互联网的催化，上市公司三大主业发展受到冲击。公司以“既基于原有的千家万户消费服务商的定位，又对现业务有所延伸”为思路着手寻求转型之路。确定启动本次重组事项，从业务上，对大连友谊而言，新增的融资服务既满足企业定位，未来又可对原有产业实现协同整合效应，进而提升对投资者的回报。武汉信用则是一方面近年来快速发展、全国布局，面临发展的需求，需要借助资本市场的力量；另一方面，与大连友谊联姻可实现产融结合、协同发展，立足未来、做强做大。从文化上，交易双方都具有务实、稳健的企业文化，并且在合作理念上非常接近、互相认可，这使得双方互相认可，更有意愿和共识推进重组进展、完成重组后的公司融合。  **五、大连友谊现有主业转型情况？**  根据公司业务规划，房地产业正在进行存量结构调整，消化库存产品；未来将选择适合上市公司体量的、偏向刚需和改善性需求的住宅地产项目，适度发展。零售业将继续坚持“百货店购物中心化”和“线上线下融合”的思路。  同时，通过本次重组，未来上市公司可将新增主业与现有自持商用物业项目、房地产项目、百货零售形成协同互补，以“金融+”为整体战略，提供从前端到后期的全方位“商品+金融”服务和支持，积极构建多层次的可持续的业务模式和盈利模式，寻求长期稳定增长，更好地回报广大投资者。  **六、标的公司的业绩承诺是否可以完成？**  三年的业绩承诺是依据标的公司发展情况，我们审慎做出的安排。未来，标的公司有信心完成承诺。  **七、武汉金控支持本次重大资产重组吗？**  武汉金控非常支持。我们相信，未来标的资产注入上市公司后，可以依托国有背景，很好的发挥市场化优势。  **八、武汉金控下属其它资产未来会注入上市公司吗？**  拟注入的8家标的公司已形成完整的产业链，本次重组完成后，重点将放在现有业务的扩张和业务融合上。重组完成后，武汉金控体内不存在其他同业资产。  **九、为什么定增20亿配套资金投入担保行业？**  从行业角度，国内担保行业近年来面临大规模整合机遇，风险控制能力不足的担保机构将面临洗牌整合；同时，参照欧美市场担保业的体量，我国担保行业发展空间非常大。  从公司层面，标的公司的担保板块经营较好，目前，担保代偿损失率非常低；并且担保带来的客户资源非常优质，可以更好的利用标的公司的整条融资服务产业链为其服务。因此，未来计划将进一步做大担保板块市场规模。增资后，伴随注册资本扩大、信用级别提升，担保公司的担保实力和风险抵御能力将进一步增强。  **十、请介绍征信业务情况？如何实现与其它各业务间的协同？**  征信业务板块由武汉资信公司、武信评级公司两家公司组成，主要是为客户提供企业信用分析报告和信用评级服务。标的公司在2000年开始介入征信行业课题研究，2004年成立武汉资信公司，进入征信领域，是国内最早从事信用管理研究和信用产业开发的专业机构之一。目前是社会联合征信系统国家级的试点单位，拥有企业征信和个人征信联合征信系统。  标的公司已建立了区域内最大的企业公共信用信息数据库，为其他业务的开展提供良好的数据支持。武汉资信公司开展与武汉市政府各职能部门的紧密合作，重点收集产生于公共服务和社会管理的企业信用数据（主要包括税务、工商、司法处罚等信息），并与自身积累形成的客户信息相结合，逐步丰富形成了一套以企业融资需求为导向的企业信用信息体系。目前涵盖了武汉全部100多万户注册企业主体的与企业信用相关的信息。依托上述企业信用信息体系，武汉资信公司为政府部门、金融机构、标的公司内部的担保和授信公司等客户提供被调查企业的信用报告与分析等服务。个人征信数据库主要为政府提供配套服务，目前正在争取第二批的牌照。在整个标的公司产业链中起到的协同作用：武汉资信公司掌握的企业公共信用信息数据库为担保和授信业务的客户发现、客户筛选和项目准入提供重要的信用数据支撑。  **十一、为什么汉金所上线第一个月成交规模即达1亿元，到12月末的累计成交规模却为5亿元？**  规模扩张不快主要是为了完成系统的切换工作。2015年汉金所在系统开发上投入了很大精力，为汉金所的未来发展打下牢固基础。2015年3月PC端平台上线、微信同步开发上线；2015年6月全民经纪人上线；2015年9月平台二代系统全新上线；2015年10月IOS、安卓APP上线；2015年11月希财网、易瑞特等分销平台系统对接；2016年1月引入具有移动端优势的连连支付，完成测试并上线。系统建立的优化完善有助于第一时间了解用户需求、改善用户体验。截至2015年12月底汉金所累计投资额近5亿，注册用户近2万人。有了2015年的良好基础，2016年汉金所业绩有望实现快速发展。2016年投资额预计以26亿元为下限，争取做到50亿元。  **十二、请介绍汉金所资产端现有产品、产品规划及产品的发展重心。**  已上线产品：（1）樱花系列 购买樱花产品的注册用户为债权受让人。汉金所用户通过购买樱花产品，受让了债权及收益权。（2）分期系列 校园分期是汉金所与其他机构合作共同推出的债权转让产品，投资人通过出资受让债权，获取基础债权项下的相关收益。  规划产品：（1）银行汇票系列 以银行票据理财产品为主打，推出风险级别较低的新产品；（2）浮动收益产品 涵盖公私募基金、保险、信托等，供不同投资需求者选择；（3）活期产品 创新推出较高收益活期产品，给用户提供更贴心选择。  产品发展重心：核心产品是P2P；其它产品用以补充投资者多样化的投资需求。  **十三、请介绍汉金所基础资产中，非标资产的来源结构。**  汉金所的基础资产尤其是非标资产，主要依托于集团，还有一部分基础资产来源于与外部机构开展合作。  **十四、请介绍武信投资集团对汉金所的定位。**  汉金所定位：未来力争将“汉金所”打造成为华中地区最具实力、在全国范围内有重要影响力的互联网金融品牌。  **十五、请介绍汉金所团队的人员规模情况。**  目前，汉金所内部设置技术、产品、运营、营销中心。其中，技术中心近30人，产品中心10余人。总部总体人员现阶段将控制在100人左右。  **十六、未来注入上市公司后，上市公司以及标的公司是否会有激励计划？**  我们一直提倡“家”的文化，非常重视员工的幸福指数。未来会根据行业发展和企业发展的需求，积极研究包括员工持股计划等在内的股权激励手段。  **十七、标的公司未来如果考虑外延式扩张，会朝什么方向发展？**  未来的发展，标的公司将立足于为中小微企业提供一体化的融资服务，为客户的需求量身定制融资解决方案。同时，经济下行趋势下有大量的并购整合机会，后期我们或将根据符合股东利益、符合监管要求的原则，及公司发展的需要，抓住外部众多的并购重组机遇，沿着产业链方向及目标定位开展外延式扩张。 |
| 附件清单  （如有） | 无 |
| 日期 | 2016年1月14日 |