

金卡智能集团股份有限公司投资者关系活动记录表

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	兴业证券闫畅迪、华泰证券赵悦媛、民生证券庄延、西南证券梁美美、浙江殷实投资陈曦
时间	2019年10月30日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书刘中尽先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>参加本次现场调研的行业分析师与公司董事会秘书就公司经营情况及行业发展趋势进行了交流，具体如下：</p> <p>1、分拆来看，公司三季度民用表业务和工商业流量计业务开展情况如何？</p> <p>答：公司民用表业务保持快速增长，其中 NB-IoT 物联网智能燃气表前三季度订单不断快速放量，在公司智能终端销售中的比例不断提升；第三季度工商业流量计订单量与上年基本持平，环比明显改善；软件与云服务能力不断增强，客户规模进一步扩大，在物联网、大数据时代，只有兼备稳定、可靠、智能化的系统平台才能为客户提供高价值的整体解决方案服务。</p> <p>2、请问水表项目今明两年的业务情况？</p>

答：公司于 2016 年率先将 NB-IoT 物联网技术应用于智慧燃气抄表实践，目前拥有公用事业领域最大的 NB-IoT 智能终端接入量，并不断丰富和优化产业生态。物联网智能燃气表的生产管理系统、电子控制模块、软件系统平台与物联网智能水表有很好的共性，且通讯模块的规模化采购可以带来更好的成本优势。作为中国领先的物联网企业，切入水务智能终端市场是开拓公司物联网战略新的应用场景。公司水务智能终端项目初期将从 NB-IoT 民用水表入手，目前生产线基本调试完成，正在进行产品型评测试，计划年底前开始试挂，预计明年开始批量出货。

3、请问您对未来行业发展趋势看法？

答：(1)油气管网公司的组建是国家理顺油气市场的重要举措，秉承管住中间、放开两头的改革思路，分离产业链的垄断与竞争环节，创造更加公平开放的天然气市场机制，有利于激发市场活力，稳定下游燃气企业经营预期，促使其拓展燃气用户，特别是工商业天然气用户。(2)从行业新增需求来看，天然气是目前最适合大规模推广的清洁能源，逐步把天然气培育成我国主体能源之一已是各界共识，目前天然气在我国一次能源消费占比约为 8%，天然气发展“十三五”规划明确提出了力争 2020 年、2030 年天然气占一次能源消费比重分别达到 10%和 15%左右的目标，天然气市场长期增长趋势确实性较高，相应地燃气计量设备需求预期也会保持较好增长。另一方面，截至 2018 年我国城镇化率 59.58%，预计到 2030 年，我国城镇化率将达到 70%，城镇气化人口仍有很大增长空间。(3)从替代需求来看，2008 年以来，我国房地产市场经历了一个快速上涨的阶段，根据国家统计局数据，2009 年-2013 年商品房销售面积平均增长率 15.53%，而燃气表一般使用寿命为 10 年，预计未来三到五年替换需求将迎来高峰期。(4)为确保充足的气源供给，国内油气企业在加大国内天然气勘探开采力度的同时，

	<p>全力贯通中俄天然气东线，加快建设海上 LNG 接收码头，从而扩大天然气进口，加快省网互联互通和储气设施建设，错峰用气，削峰填谷，保障采暖季燃气供应。稳定的气源气价有助于行业健康可持续发展。</p> <p>4、请您谈谈对公司软件业务的构想？</p> <p>答：目前公司软件业务方面，坚持云服务战略，引导客户减少定制化软件开发，转向推广标准化、模块化的 SaaS 云服务。云服务战略前期主要坚持公用事业客户快速覆盖和云服务产品线不断丰富双轮驱动战略路径，未来将逐步扩展到其他行业。目前在燃气和水务领域继续保持客户快速覆盖态势，截止目前易联云客户总数六百多家，其中有近百家水务公司，客户续约率 100%。</p> <p>5、对第四季度和全年销售的展望？</p> <p>答：民用业务方面，争取实现全年 NB-IoT 智能燃气表订单量达到上年的三倍，总订单量实现百分之二十以上的增长，争取流量计全年订单较前三季度降幅继续收窄，但收入确认较订单有一定时间上的滞后，具体请以定期报告为准。</p>
附件清单(如有)	