

证券代码：002373

证券简称：千方科技

北京千方科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：CTF020210813

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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（_____）
参与单位名称及人员姓名	彭皓 淡水泉投资；刘雅俊 Blackrock 贝莱德资管；刘逸然 汇丰基金；杨维舟 睿远基金；李慧群 花旗银行；林思聪 景顺投资；徐中华 渤海汇金资管；Eric sptpi；张威 上海东方华宇资本；张璟 上海大正投资；马奇伟 建投华文；高天华 建投华文；耿少伟 招商致远；周健乐 安徽安粮；张伟杰 厦门金圆；黄鑫 蔷薇资产；赵婉妤 蔷薇资本；崔喜君 津联资产；何煦 杭州城投；李晗 创金合信基金；刘舒怡 前海互兴资产；杨先哲深积资管；夏骏 世诚投资；杨天 业如金控；余海春 中国银联；农贝 中国银联；朱尽瑜 中金公司；陈宸 中金公司；陆士杰 兴证全球基金；意山 北京乐都基金；童建 北京富民资产；刘志彩 北京新乐都资产管理；张超 北京新乐都资产管理；黄珍妮 北汽产投；翟炜 天弘基金；褚天华夏未来资管；庞立勇 华融自营；潘红 申万宏源投资；安子超 国华人寿；Albert Cheng 国泰投信金骁 天汇投资；邵军 太平资产；陈思雯 明亚基金；胡学峰 星河投资；周明

	<p>巍 标朴投资；李佳 永嘉丰投资；仪静文 泊通投资；刘辉 澄宏投资；李敬尧 睿亿投资；洪集民 福信金控；程昊 穆迪投资；翟云龙 聆泽投资；康志毅 诚盛投资；王佩诺陕西新河投资；丁奇 中信证券；张聚强 中信证券；Sue.Park UBS；周翔宇 招商证券；何晓春 摩根士丹利；马斯劫 汇丰前海证券；古欣然 兴业证券；张德矩 兴业证券；陈鑫 兴业证券；陆子腾 兴业证券；韩碧霞 兴业证券；程扬 天风证券；吴沁仪 招商证券；郭雅丽 华泰证券；林海亮 华泰证券；余庚宗 长江证券；沈醒 国泰君安证券；张鹏 海通证券；徐少丹 国盛证券；王宁 东北证券；李尚虹 东北证券；周子嫣 东兴证券；杜倩 东兴证券；魏宗 东兴证券；黄生 新时代证券；刘梦迪 方正证券；唐航 方正证券；向心韵 东方财富；常思远 中银国际证券；姚久花 东吴证券；孟灿 华创证券；王子怡 华安证券；袁子翔 华安证券；赵阳 华安证券；严宁 开源证券；王思诚 开源证券；陈宝健 开源证券；夏清莹 万联证券；孙树明 国联证券；张文慧 首创证券；李星锦 首创证券；张超 鼎天投资；孙绍林 西部证券；</p>
时间	2021年8月11日 16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>总经理 潘璠</p> <p>副总经理 董事会秘书 郑学东</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一. 业务回顾</p> <p>2021年上半年，境内社会稳定，经济复苏，疫情呈点状爆发但可控态势。境外疫情依然严峻但经济开始逐渐恢复、社会运转在疫情常态前提下逐渐正常。宏观层面，继续鼓励硬科技、制造业、强调民生，限制平台类资本的无序扩张，这些回归实业的政策走向都有利于千方科技这样深耕产业</p>

的企业。“十四五”规划和 2035 目标纲要推出，强调了智慧交通的数字化进程和应用，明确了车路协同等细分场景的建设需求。随着 AI 技术和远程办公的推进，以视觉为主的智能物联 AIoT 赋能百业的趋势不断加速，这些宏观政策和趋势将持续推动公司主营业务的未来增长。

从业务侧看，2021 年上半年，公司顺应行业发展趋势，持续加快云边端统一技术架构构建，为内部研发和外部生态合作提供统一的底层技术支撑平台及标准化技术对接方案，继续深耕行业数字化按户型和加强 Omni-T 全域交通解决方案的能力，推出面向车路协同时代的智能路口产品，打造了杭州滨江交通综合治理、黑龙江智慧高速云平台等具有行业领先性的标杆业务，并于近期中标大理城市智能感知提升 9.6 亿项目。

在智能物联业务领域，公司坚持以全系列 AIoT 产品来构筑感知万物的数智底座，赋能百业。公司不断加大智能化和 AI 等能力建设，智能化产品在过去 4 年内提升了 127 倍，在公司产品系列中占比已经超过 50%。同时，公司不断拓宽自己的产品线，从可见光领域向光谱两端延伸，并推出了自己的毫米波雷达产品。同时，智能物联和智慧交通业务加大协同力度，发力数字道路产品和解决方案。

从财务数据来看，公司上半年业务稳健增长，实现营业收入 41.24 亿元，同比增长 11.04%；归属上市公司股东净利

润 5.06 亿元，同比增长 6.95%；实现扣非归属母公司净利润 3.2 亿元，同比增长 7.18%。随着云化及软件产品化策略的推进，智慧交通业务毛利率持续提升；受短期上游芯片供应趋势和涨价影响，智慧物联毛利略有下滑。公司迎接行业数字化转型机遇，持续加大研发投入和人才、技术储备，研发投入较去年同期增长较快，短期影响了净利率的增长速度。

报告期内，公司核心业务增长依然强劲。分板块来看，智慧交通业务上半年实现收入 15.63 亿元，若扣除 ETC 政策脉冲及拆除省界收费站项目影响，同比增长 45.12%，行业数字化智能化升级趋势愈发明显，我们此前的行业判断被持续验证。交通云业务，H1 实现收入 1.16 亿元，同比增长 209.85%，呈较快增长态势。

全资子公司宇视报告期内，实现收入 25.77 亿元，同比增长 30.11%。在业绩对赌期完成后持续实现高速增长。在 PBG 业务逐渐恢复的基础上，EBG 业务和海外业务持续强劲增长。公司从传统安防加速向 AIoT 领域转型和进展，上半年积极应对全球供应链紧张以及芯片缺货的情形，一方面加大采购力度备货，一方面更加积极的管理供应商关系，加强和核心供应商的战略合作关系，很好地维护了供应链强度和安全。同时响应业界趋势、利用自身行业地位，在二季度末进行产品提价，将上游成本变动向下游转移。

从费用角度，公司在 2021 年上半年保持了对研发和市场

的持续高强度投入，两项费用增长在 17%左右，云化以及 AI 等核心技术的投入成效逐渐显现，分别推动相关业务毛利提升以及 AI 赋能产业形成的收入高速增长。

今年是十四五开局之年，也是全行业加速数字化转型升级的关键年，公司将全力把握产业机遇，实现自身快速且高质量成长，努力为全体股东创造最大价值。

投资者互动交流

1、 近期公告披露中标大理州城市感知能力提升项目，与过去千方在交通项目的方向上，智能化提升上有什么新的产品维度？另外项目的实施周期大概有多久，对公司的收入端和利润端会带来多少增量？

答：去年千方推出了全域交通解决方案的战略，是建立在整个行业需求的出发点之上的，行业需求从原来的单一线条、独立系统，迅速向综合化、平台化发展，向多线条、多系统协同统一的大区域空间内对交通和城市感知进行全方位提升及管理的智能化方向升级。因此全业务域、全时空要素、全链条服务的解决方案更适应未来需求，也是近期大理州城市感知能力提升项目的体现。

硬件产品层面，在固有的产品上有保留也有创新，除了常见的摄像头雷达等感知设备、用于车路协同的 RSU、协同计算和处理的边缘计算单元等也都在加速应用，千方的目标是在城市内部构建一个完整的智能体系，在这个体系平台中

进行全量数据的汇集分析决策以及整个城市感知的提升。

目前来看整体订单需要一定周期才能实施，在这种体量上很难在一年内完成，项目实施完成后，千方也会参与整个城市感知体系的后续运营，一方面获取更多长期业务、利润和现金流，一方面也与客户陪伴共生，为客户成功和资产回报效率负责。

2、宇视科技目前产品 G 端和 B 端的情况目前如何，海外目前的销售渠道的建设情况现在如何？

答：宇视科技目前 PBG、EBG、海外，上半年增速分别是 9.7%，42%，38%，其中 PBG、EBG、海外占比分别是 24%，42.5%，32.5%。从趋势来看 G 端业务和传统安防增长恢复但占比持续走低，以视觉为核心的 AIoT 赋能产业的产品占比增加，整体趋势持续向好，也从侧面印证了公司在投入方向、产品扩张等方面的策略正确。

目前海外的销售情况，相比于去年疫情刚开始的时候，在渠道韧性、远程管理等方面更加成熟。在过去一年的疫情期间，我们及时对海外销售体系和策略进行了调整和完善，已经摸索出一套完善的非接触式营销策略，目前来看也通过了疫情的考验，今年上半年海外增速接近 40%。

3、政府端客户的财政开支是否有所缩减？公司如何应对？

答：部分地方的政府的综合开支，受疫情或者其他因素影响，出现一些财政控制的现象。但是并非所有项目统一比例下降的控制预算支出，对于强民生项目的投入依然活跃，

从交通领域的项目开标额度来看，投入一直持较强增长力度，政策层面也在不断加强对交通领域投资的推动。

另一方面，政府更加强调投入的商业回报或者社会效益，本着为客户成功负责的理念，千方不断协助我们的地方政府客户加强其交通项目的全生命周期回报，不仅在建设阶段进行全方位赋能，也积极参与到建成后的资产运营，帮助提升客户的资产回报率。就如同此次大理州城市感知提升项目，在建设完成后，千方将持续参与后续运营，不但提升资产效率，更极大地加强了我们与客户的关系和粘度。

此外在城际交通端，如高速公路项目，除了收费流的商业闭环外，新项目建设都有专项资金保障，而且路网规划的前瞻性和可预见性强，并不会受到影响，事实上，智能化投入在不断加大。

4、未来交通业务是否具备大单趋势，公司交通云产品软硬件的比例大概是什么数据比例？

答：从目前的情况来看，随着智慧交通解决方案的全域化趋势越来越明显，单个项目需要解决的需求和痛点更多更综合单一订单规模确实呈持续扩大的趋势。但各个城市的原有基础、现有需求等等都有差别，因此并不是即使在不同城市，后面的订单一定比前面的大，千方作为行业专家会针对不同地区的差异化需求，为客户提供适配的的解决方案。但总体上来说，随着全要素、全生命周期服务的全域交通解决

方案越来越成为各地的需求，单体订单额有显著提升趋势。

目前交通云业务均为软件形态或以云化软件为基础提供的服务，并且大多数属于标准化软件产品，目前公司在持续搭建具备强行业属性的类 PAAS 平台的细分功能能力，比如与交通领域属性强适配的物联功能、三维地图功能等等，这些行业专属的通用能力在未来的项目中复用率会越来越高，一方面可以提升项目交付的速度、和效率，一方面帮助提升项目整体利润率，未来我们不排除这些类 PAAS 平台功能对交通行业提供向外赋能的可能。

5、博观智能的业务和收入情况目前的状态是怎样的？

答：博观智能今年发展态势很好，目前业务端从去年到今年增加至少 600 多类算法，截至目前已有算法 1500 多类，此外覆盖超过 200 个客户场景，从中心侧的云服务中心端到一些特定场景如明厨亮灶、隧道等不同的场景的算法都在陆续向市场推出。每月收入目前规模在千万级别，主要是以算法收入为主。

6、公司战略及组织架构调整是否会造成的员工变化以及短期业务影响？

答：目前这两年公司确实着力在内部机构做一些战略调整，也是为了更好的满足行业发展趋势以及客户的前瞻性需求，比如全域交通统一管理，统一资源调度，统一的动态监控等等。这是千方将法人化组织结构调整为矩阵式统一管理的组织架构，更容易将交通领域不同细分场景的研发能力、

智库能力、客户对接等进行统一拉通、统一调配，既提升自身技术积累的内部借鉴及复用，也能更好的满足客户越来越综合的需求和进行不同产品的交叉销售。从目前的进度来看，效果比较显著，如中台研发的所有相关节点的打通已经基本完成，整个架构和流程已经完成了基本的矩阵式打通，针对客户需求的相应也更加迅速和全面。调整的过程中，人员也会有所变动，我们也在包括研发在内的一些特定功能模块上进行了核心人员的引进和加强，特定区域的销售网络也做了关键人员的补充。

7、扣除 ETC 及拆除省道收费站的业务收入规模同比增长 45%，请问智能交通主体业务后续的动能持续性如何？

答：公司在智能交通核心业务方面，也即数字化转型方向，进行了大规模投入，因为我们看到了这块业务未来的市场需求，认为整个市场动能比较强劲。对交通行业不同场景的数字化转型动能持续性和驱动力分级我们的观点是：城际领域新建高速和改建高速的基础建设速度，乘以数字化智能化在整体建设成本占比中的不断提升，另外 500 万公里路网（高速以外的公路）也将经历信息化、数字化的过程，我们认为这块尚未完全打开的市场空间是巨大的。城市内部，我们最近在推的综合治理、全面感知提升等产品，对于一二线城市和是刚需产品，我们正在由点到面的进行推广。现在对城市物理空间的改变已经非常困难，但汽车保有量在不断增

加，因此只能通过技术手段，也即是数字化和智能化，去不断的提升整体的交通通行效率。我们过往几个项目在城市内部不改变物理空间的情况下通过智能化改在对通行效率 30% 以上的提升以及对交通事故报警 70% 以上的下降幅度，与传统基建的投资回报相比性价比是很高的，因此此类需求动能也保持了强劲态势。

8、云南订单提到跟政府合作的东南亚出海计划，请问这块业务之后的具体规划是什么？云南的智慧交通行动规划要求 21 年完成交通数据汇总及 TOCC 建设包括其他省市地区类似业务公司的完成情况和布局规划？

答：目前千方与大理的整体合作，目标即为打造完整的城市综合的场景，即面向未来的智能化交通范本。当前这一轮的国家规划中云南作为西南的桥头堡面向东南亚地区辐射，因此云南整体的智能交通信息化范本打造符合国家整体一带一路的战略。

未来千方将以大理州即云南省西南的中心区域城市，作为样本进行示范城市打造，并不断向东南亚国家进行辐射推广。如果依循这类出海方式，未来出海的产品体系及运营体系将会附带中国技术标准和规范运营的基因，不是单一以项目形式进行出海。

目前很多省市都做了交通的规划部署，从目前来说，千方参与了绝大多数的 TOCC 项目，就不在此一一列举。此外结合前面几个问题，从表象上来说目前软件订单的总订单量

	<p>持续增大，背后的实质即整体交通行业正在从信息化走向数字化和智能化，整体的模式发生了巨大的变化。也就是说交通 IT 系统正在从一个支撑系统走向一个生产系统，在这个过程中对于数据底座驱动的要求便随之增高。不同于传统的 IT 流程驱动性，未来的数字化时代的底座由数据驱动，未来在这些平台完成切换之后，长期的运营和技术迭代类项目会成为智能交通类项目的主流，也将为千方带来更多长期稳定的运营收入。</p> <p>9、 重庆蚂蚁消费金融公司的业务进展情况目前是怎么样的？</p> <p>答：蚂蚁消金公司目前已经正式获准营业许可，并且已经开业，具体进展请参见蚂蚁消金公司对外公告。。</p> <p>注：在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 8 月 13 日