

金卡智能集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与金卡智能 2021 年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 8 月 31 日下午 15:00 至 17:00
地点	约调研“金卡智能投资者关系”小程序
上市公司接待人员姓名	公司副总裁兼董事会秘书刘中尽先生、财务总监李玲玲女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>金卡智能于 2021 年 8 月 31 日（星期二）下午 15:00-17:00 在“金卡智能投资者关系”小程序举办 2021 年半年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，业绩说明会问答环节主要内容如下：</p> <p>1、刘总好，全国管道一张网已经基本形成，公司开发 TUS 型高压超声波流量计有没有出货？量有多大？如果没有预计下半年能出货吗？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。目前 TUS 型超声波</p>

流量计已经有超过 30 台在大型集团客户试挂，从试挂情况来说，效果良好。

2、刘总好，公司民用，工业用水表都已经开始出货，预计 21 年销售能达到 1 亿吗？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司致力于成为领先的计量数字化解决方案提供商和运营服务商，借鉴燃气场景的成功经验，公司将重点开拓水务场景。2021 年水务开局良好，已经与 300 多家客户达成了合作，包括全国布局的北控水务集团、中国水务投资，以及北京自来水、上海城投水务集团、广州水务集团、杭州水务集团等多个省会级水司，预计 21 年销售额超过 1 亿。

3、刘总你好，从同行业上市公司半年报看，营收普遍增长，但盈利各不相同，想问问公司如何控制成本？提高盈利水平？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司在成本端主要通过以下措施来控制成本：（1）优化产品设计和工艺流程；（2）基于行业内最大的产销规模，发挥规模化优势，降低采购成本和生产制造成本；（3）提高供应链的自动化水平；（4）建设可靠的供应链体系，保证原材料的持续稳定供应，对关键原材料进行提前备货应对原材料成本上升。在销售端，发挥品牌优势和综合解决方案优势，努力维持竞争优势。

4、"请问一下李玲玲女士，你也是金卡智能的投资人，好像你也被套牢，你们的股价一直跌，我也是被套牢。不知贵公司的业绩有没有较大的回升？"

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司上半年经

营业绩实现了良好增长，目前各项业务均在正常开展，订单排期饱满。公司将基于成为“领先的计量数字化解决方案提供商和运营服务商”这一战略定位，强化公司核心技术能力，拓展业务场景，实现持续稳定发展。

5、公司云服务的规模，盈利状况如何？公司投资的宁夏智水科技公司是生产型还是商贸型企业，在宁夏计划做水务智能终端生产项目吗？现在和国家管道公司燃气超高压项目进展如何？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。云服务是物联网综合解决方案的一部分，主要通过整体解决方案销售来实现其价值。宁夏智水科技公司是为当地市场入围需要而设立，暂无生产计划。公司高压流量计产品目前已在全国范围内展开广泛试挂，试挂结果良好。

6、刘总你好，半年报显示公司转让石炬天然气，华辰兴业，请问这次转让有没有溢价？另外公司最近公告转让龙湾农商银行，想问刘总，公司是否有新的潜在收购标的？进一步延伸产业链，做大同心圆？谢谢！

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司本次转让的目的是聚焦主业发展，剥离非核心业务，公司将根据公司主业发展情况发掘优质标的，具体情况请以公司公告为准。

7、（1）存货 4.2659 亿都包含什么？（2）应收票据及应收账款 12.021 亿，一年以下的有多少？（3）在建工程 1.8097 亿都包含什么？”

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。报告期末存货

主要为发出商品、原材料和在产品。应收票据及应收账款中一年及以下占比约为 90%。在建工程主要是公司在建的金卡物联网产业园项目。

8、从历史来看，每年各个季度的营收都是 Q3Q4 显著高于 Q1Q2，从 2020 年报上说是冬季取暖和天气因素，一季度是淡季。水务行业不存在这经济周期波动影响。并且从研发费用上主要是花在水务上。请问金卡的这两年的发展力度是不是投向于水务？那如果是的话，怎么保证燃气表的市场份额和利润？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司研发投入的方向在于计量数字化领域，包括智能控制器、物联网平台、精准计量技术，这些核心技术在不同的场景可以深度复用，公司近两年借鉴燃气场景的成功经验，重点发力水务场景。燃气场景数字化方兴未艾，公司将发挥物联网综合解决方案优势，保持行业领先地位和竞争优势。

9、请问目前公司在氢计量方面进度如何，谢谢

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司将持续关注氢能产业发展，结合氢能计量特性与公司核心能力，进行相关布局，公司自主研发的 TBQM 型气体涡轮流量计、TUS 型高压超声流量计、T3RM 型多转子腰轮流量计均可适用于氢气计量场景。

10、公司的产品主要是为各行业提供软硬件一体化的数字化服务，目前一些专注于水表等产品的生产商也在努力开展数字产业化等相关智能业务，其是否存在竞争关系？如果存在，本企业的服务有哪些优势呢？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司拥有软硬件一体化的技术优势，在燃气场景获得成功的基础上，向水务场景拓展，虽然与水务终端生产商的产业数字化存在一定的竞争关系，但公司在物联技术领域已建立显著的优势，愿与水务终端生产商进行产业数字化合作。

11、公司金卡云 Paas 平台。目前目标企业有多少家？能带来多少营收？公司在这方面有什么安排？比如主动去扩展客户？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司具有广泛的客户基础，将利用云平台技术优势，积极探索新的商业模式，创新业务增长点，为客户持续提供更高附加值的服务。

12、如何看待国家提出碳达峰，碳目标给智慧燃气市场带来的潜在市场发展？公司是否在进行进一步战略安排？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。随着我国碳达峰碳中和目标的确定和部署，清洁能源占比进一步提高，智慧燃气市场仍将继续保持快速发展，同时公司积极关注氢气等新能源产业的发展，根据其计量特性和公司技术能力，进行相关布局。

13、公司在中报中表述争取在三至五年内在水务行业达到千万级别应用场景。这个目标好。但不知这个级别约为公司创造多少营收。能否每年达到三亿元营收

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。据智研咨询预测及进一步测算，十四五期间，我国智能水表/流量计市场规模将达到 140 亿元，二次供水市场规模将达到 380 亿元，公司

有信心在未来持续提高市场占有率，实现水务场景与燃气场景的并驾齐驱。

14、目前疫情，及相关汇率的变动，是否给公司的海外业务带来影响？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。目前海外疫情对公司的海外市场业务仍有一定影响，目前海外业务在公司整体收入中的占比还不大，因此汇率影响有限。

15、目前公司近年来逐渐看重水务场景，关于这方面的人才储备以及相关技术支持公司在做怎么样的准备？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司研发投入的方向在于计量数字化领域，包括智能控制器、物联网平台、精准计量技术，这些核心技术在不同的场景可以深度复用，公司近两年借鉴燃气场景的成功经验，重点发力水务场景，公司也已经构建了研发、营销等人才团队。

16、下半年公司计划的单笔贷款不超过 6 亿元累计不超过 16 亿元的投资方向是什么？能具体说说么？

答："尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司融资计划额度主要用于日常采购相关的银行承兑汇票业务和工程项目建设，上述额度仅为在不同商业银行申请授信额度的总和上限，并非实际信贷需求。公司主要经营业务运行平稳，没有应披露而未披露的重大信息。

17、公司认为水务场景和燃气场景这两大市场未来会是一个什么样的前景？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。未来水务场景

和燃气场景中物联网应用将更加深入，数字化和智能化水平不断提高，同时这两个场景也有相当的市场规模，根据有关公开信息，目前国内智能水务终端市场渗透率约为 30%，另根据中国计量协会统计，我国智能燃气终端渗透率约为 56%。据智研咨询预测及进一步测算，十四五期间，我国智能水表/流量计市场规模将达到 140 亿元，二次供水市场规模将达到 380 亿元，放眼全球市场，相关市场规模更加广阔，前瞻产业研究院预测，2025 年全球智能燃气表行业市场规模将突破 100 亿美元。公司将在这两个场景下持续发力，实现业绩的不断增长。

18、请问公司近两年业绩有可持续增长吗？未来的增长点有什么规划？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。公司将聚焦发展，保持行业领先地位和竞争优势，同时公司将基于成为“领先的计量数字化解决方案提供商和运营服务商”这一战略定位，强化公司核心技术能力，拓展业务场景，实现业绩可持续增长。未来两年，将重点开拓水务、氢能源和工业过程计量场景。

19、9月1号以后新安全生产法生效，对于工商业燃气报警器和燃气表的天然联动机制是否接下来会有不小的机会，谢谢

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司物联网智慧燃气解决方案包括燃气安全方案，通过智能终端和平台系统的联动，实现燃气的安全管理。《安全生产法》的实施将会促进下游行业对公司燃气安全解决方案的需求。

20、请问贵公司有哪些竞争优势

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司具有技术

	<p>研发能力优势、人才凝聚优势、营销渠道和品牌优势。公司坚持通过核心技术及其支撑的解决方案与应用，赋能计量数字化，树立以客户为中心、以奋斗者为本的企业价值观，推动行业数字化升级，致力于成为领先的计量数字化解决方案提供商和运营服务商。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年8月31日