

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：CTF020220818

<b>投资者关系活动类别</b>	<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（_____）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	Daley Li 花旗银行；金子惠 IBC 咨询；施弘昊 New Silk Road；于心可 NOMURA INTERNATIONAL；Brina UBS；钱玥 上海勤成资产；杨天 业如金控；陈令涛 东吴证券；于方博 中信建投证券；郑澳 中国国际金融股份有限公司；李朝峰 中融汇信期货；孙行珍 中软国际；朱庆昱 中金公司；Linda Xu 中银国际；崔喜君 津联资产；迟镭 兴业证券；陈鑫 兴业证券；韩碧霞 兴业证券；戴晨 华创证券研究所；宋杨 吉晟资管；耿军军 国元证券；陈泽青 国盛证券；马诗雯 安信证券；陶静 建信养老；李思雨 建投华文投资；阎宁 开源证券；何祥 方正证券；张迪 杭州乾璐投资；张恒 汇丰前海证券；刘逸然 汇丰证券；魏宗 浙江证券；田明华 深圳市凯丰投资管理有限公司；张维旋 瑞银；王冠轶 瑞银证券；盛子杰 瑞银证券；陈永锋 申万宏源；蒲梦洁 申万宏源；李琼 盈峰投资；方菲云 花旗银行；张耀予 西部利得基金；刘念浩 许继电气；郭辰 迪策投资；应重熙 野

	村证券
时间	2022年8月17日 20:00-20:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 郑学东
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一. 业务回顾</b></p> <p>各位投资人大家好,欢迎各位拨冗参加此次千方科技2022年中报业绩解读会议,我首先针对过去半年的行业新变量和公司业务新动态做一个简单回顾。从去年到今年,大家也能感受到整体经济增速的一些压力,疫情也在不断的反复,在各行各业看到从G端到B端到C端的消费能力较往常的增长的强劲性有所减弱,也对很多行业造成了一定的压力。</p> <p>看我们所在的行业,交通行业2021-1H2022从规模角度看订单的统计,是一个类似U型的反弹的态势。整个行业城际交通/路网的数字化和信息化800万以上的项目,去年出来的项目比前年少了1/3左右,但今年上半年就返回来了。微观角度从公司业务角度也能很好的证实,今年上半年千方总部(不包括下属控股公司和合资公司)交通业务订单同比增长了40%以上。除了订单的反弹,今年行业里也出现了一些新的利好政策驱动。《深圳经济特区智能网联汽车管理条例》8月1日起施行,给其他地区的立法打了一个样板间。交通部也发文鼓励在可控条件的场景使用自动驾驶汽车从事出租车运营,等于在全国范围内对部分城市运营车辆打开了智能驾驶的空间。从一个城市推向了全国,这些其实都是交通行业发展的前瞻性的积极信号。另外今年政府侧也在专项债等财政支持方面加大了对新基建和智慧交通的支持力度,我们预计这些支持在全年都会持续。</p>

我们智能物联板块的情况类似，因为智能物联的属性是赋能百业，所以它跟宏观经济的关系更大一些。今年上半年国内的销售受宏观环境和疫情影响有一些下滑，但海外还是保持了8个多点的收入增长，且二季度更好，单季度同比增长达24%以上。

回到我们的财务表现，公司上半年的收入31.16亿，同比下降24%，但是从季度的环比来看，向好信号还是很明显的，二季度收入环比增长了38%，预计后面的两个季度仍然会保持上升的态势；上半年的扣非净利润是0.32亿，其中一季度亏损0.65亿元，二季度盈利0.97亿元，所以扣非净利润角度看，季度环比好转非常明显。公司整体归母净利润-0.93亿元，从扣非到归母的差距主要系受市场波动影响公司持有鸿泉物联的公允价值下降。

从费用角度，上半年在研发和销售侧还保持了一定增长，尤其是研发侧，这些研发投入也为公司带来了多个新产品落地，比如交通侧业务，智能路口在望京批量落地，真正意义上实现了软件定义基础设施和数据驱动业务，把智慧交通从实质上推向了数字化；物联侧业务，创立副品牌“阿宇”，侧重低端市场，产品完全标准化。目前阿宇品牌下的标准枪机产线处于满产状态，有效配合了公司的渠道下沉策略，这些研发投入也支撑了我们刚刚推出的便携式户外储能、家用康养雷达等等新的流量型产品。同时，研发投入也带来了毛利的改善，今年上半年整体毛利率较去年同期增长了约3个百分点，而且2季度较一季度更优。

除了新产品的推出、毛利的改善，公司的一些新兴业务表现也相对亮眼，AI业务同比增长了22%，而且开拓外部客户的能力得到了极大加强，我们AI业务主体博观智能的外部客户业务去年只占了公司不到30%的营收，今年上半年纯外部业务已经占到一半左右。

下半年我们会抓住行业给的一些机遇，包括交通侧这些专项债的机会、车路协同的政策机遇及新产品的推出，在原有业务保持的情况下，根据需求环境情况做一些费用的控制。

看看大家有什么问题。

### **投资者互动交流**

**1、公司订单情况还是不错的，从政府支出端来看，有可能会给公司的收入带来一定的压力？**

答：我们每次交流都会被问到应对政府支出的问题。这个需要拆解我们的收入占比情况，然后摘出来哪一块业务受政府支出影响。政府支出只会影响智慧交通业务中的城市业务，按往年数据看这块只占全部业务的 10-16%。对这部分业务我们也采取了一些针对性策略，主要是从产品侧和业务模式侧去加强。产品侧，我们推出了性价比更高、更适配客户需求的产品，例如智能路口，因为软件定义基础设施，对感知设备有效利旧，就有效降低了政府重复投入、还提升了效果。另外在城市内我们会侧重去做一些有现金流闭环的业务，比如智慧停车项目。同时，在业务模式方面我们也进行一些创新，包括通过专项债形式将一些政府长期支出短期化，通过和地方国资企业的联合使部分 To G 业务变成 To B 化。这些方式减弱了政府支出对城市项目的影响，甚至是扭转了影响。

**2、请更详细的跟投资者介绍一下联陆那边的具体情况？车身控制器单车价值量是多少？**

答：您所提及的业务是车路协同中公司做的车端业务。千方本部是做路端业务，我们也很注重车路协同，在 2015 年就提了这个概念，既做了测试厂，也研发了车路协同的通讯设备（RSU、OBU），还有实现路侧完全数字化的智能路口产品。为了实现车和路的闭环产业链，跟大陆集团成立了合资公司联陆

智能，目前主要的车侧产品线是 5G OBU/ETC/UWB/V2X/车身控制器等等。国内前三的自主品牌电动车其中两家是我们的客户，某些产品定点已完成，今年和明年都有量产，这个是联陆目前业务的情况。

车身控制器单价上千元左右。

**3、物联业务中标准产品率的提升，带动毛利率的提升，目前公司 Q2 毛利率已经达到 35 个点，后续有没有可能维持住或者是更往上？**

答：未来物联侧产品更加的标准化，从工程化向标准化去演进，包括我们说到的“阿宇”，现在是满产的状态，另外海外的一些产品更加偏标准化，同时海外业务量还在上升周期。从供应链这一侧来说，今年的半导体供应比去年的环境好了很多。交通侧的解决方案也更加产品化。如果这几个趋势得以持续，加上外部环境支持，我相信后续毛利率仍然会维持在这个水平，甚至有更好的表现。

**4、交通部对高速公路的收费系统的优化文件，对咱们明后年的 ETC 的业务增量大概会有什么量级的利好影响？**

答：新的征求意见稿，增加新建的收费站的 ETC 车道覆盖率，这会进一步刺激 ETC 的应用，但不会达到 2019 年的新建水平。借助行业监管部门对 ETC 计费准确率、渗透率提高的要求，我们也在和客户一起研讨包括差异化收费等在内的新产品及方案，为客户创造更多价值。

**5、今年上半年订单已经恢复同向正增长，咱们订单增长的结构方面，主要是城市还是高速公路？什么时候能体现到表观收入上？**

	<p>答：智慧交通业务里今年上半年本部的新增订单里边城际业务的订单更多一些，但半年的比例不能反应公司业务长期的比例。因为城市业务订单一般比较大，且前期工作比较长，所以这种大订单的出现时间会影响报告期内订单比例。</p> <p>收入确认时间，基本上今年的订单大多数能够在明年确认，一小部分能够在当年确认。但受疫情影响，我们2021年底的不少未交付路网订单的收入确认也会延后到2023年。</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	2022年8月18日