

证券代码：301339

证券简称：通行宝

江苏通行宝智慧交通科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	华泰证券 郭雅丽 易方达基金 何一铖 博时基金 王 赫 银河基金 田 萌 中欧基金 张 晔 南方基金 安永平 中融基金 马步青 泉汐投资 赵 琰、顾芸芝、张景才
时间	2022年11月15日下午
地点	江苏通行宝智慧交通科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 王明文 总经理 江 涛 董事会秘书 严晓宗
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司情况介绍 公司董事长详细介绍了公司的发展历史。公司成立于2016年11月，为江苏省属国有企业，是国务院国有企业改革领导小组办公室认定的首批“全国科改示范”企业、江苏省国资委首批8家“综合改革试点”企业、江苏省首批现代服务业高质量发展领军企业。公司深耕智慧交通细分领域，经过6年的发展，已成长为一家国内领先的动静态智慧交通平台化解决方案的服务商。

1、公司第三季度经营业绩

2022 年第三季度，公司实现营业收入 14,442.19 万元，同比增长 46.36%。其中，智慧交通电子收费业务收入 8,675.42 万元，同比增长 12.11%；智慧交通运营管理系统业务收入 5,406.63 万元，同比增长 179.24%，报告期内，该项业务继续保持高增长态势。

第三季度，归属于上市公司股东的净利润 3,821.13 万元，同比减少 9.02%，主要是 2021 年第三季度取得政府补助 1,000 万元，扣除非经常性损益因素，第三季度实现的净利润同比增长 21.23%。

2、公司前三季度经营业绩

前三季度，公司累计实现营业收入 36,210.65 万元，同比增长 1.92%。其中，智慧交通电子收费业务收入 21,280.98 万元，占比 58.77%，同比下降 18.74%，主要是上半年上海、江苏等地新冠疫情较大面积爆发，按照政府疫情防控要求，公司线下发行服务网点大面积关停，线上发行业务受快递停发以及高速公路通行量大幅减少等因素影响，智慧交通电子收费业务收入下降幅度较大。

前三季度，归属于上市公司股东的净利润 10,683.38 亿元，同比减少 22.4%，主要是公司智慧交通电子收费业务收入下降导致利润减少，以及前三季度取得的政府补助较去年同期减少所致。

3、盈利能力继续保持较高水平

前三季度，公司主营业务毛利率为 51.48%，相比于 2021 年度的主营业务毛利率 45.78%有所提升。其中，智慧交通电子收费业务毛利率为 51.83%，较去年度该业务毛利率 43.87%有所增长，增长的主要原因为 ETC 设备采购单价下降。智慧交通运营管理系统业务毛利率为 48.81%，较去年度该业务毛利率 47.48%略有增长，继续保持在较高水平。

二、问答环节主要提问

1、公司 ETC 发行及电子收费业务后续的发展增速？

ETC 发行后续增长的四个主要驱动增长因素：（1）新增汽车销量（2）二手车交易量（3）ETC 设备更新（4）ETC 设备迭代。未来，随着疫情逐步得到有效管控，该项业务将恢复较

快速增长。

2、公司 ETC 前装业务进展如何？未来空间多大？

今年以来，公司持续加快前装业务布局。截至 10 月末，公司已与长安汽车、吉利汽车、特斯拉、蔚来、悦达起亚、捷豹路虎等多家主机厂签约建立业务合作关系。

目前，公司与福耀玻璃创新研发 ETC 智能汽车玻璃，搭载福耀玻璃销售实现 ETC 汽车前装，已实现捷豹路虎、蔚来、长安欧尚等品牌的汽车前装落地。

3、公司智慧交通运营管理系统业务未来的主要增长点是什么？

公司依托交通运输部及各地政府“十四五”发展规划，紧跟交通强国、交通新基建的决策部署，以多年行业积淀为基石，以完整的研发体系和持续的研发投入为支撑，持续构建面向交通全业务运营的智慧产品体系，推进市场化开拓，未来主要增长点包括：（1）已有成熟产品/服务的全国推广（2）现有产品/服务的创新升级以及面向全业务赋能的新产品的打造（3）面向综合交通行业（如交警、交通综合执法）的拓展应用（4）智慧交通数据价值的深入挖掘等。

4、智慧交通运营管理系统市场的竞争格局如何？公司的竞争优势如何？与其他竞争对手的区别？

公司以全省高速公路为孵化支撑深耕智慧交通，以数字孪生、AI、大数据等相关新技术的原创研究与创新应用打造自主生态，布局了全国领先的调度、收费、养护、运维、服务等路网运营全业务领域的智慧产品体系，同时紧跟全国一张网发展趋势，全国率先打造了省级的全路网智慧路网云控平台，逐步开展全路网运营的一体化融合与创新服务，构建可持续的创新发展格局，相比于其他相对只专注于部分业务场景或者积累较少的竞争对手具有明显的综合优势，形成了竞争壁垒。

5、公司智慧交通运营管理系统业务的省外拓展情况及未来目标？

截至目前，公司智慧交通运营管理系统业务遍布至北京、河北、贵州等全国 18 个省份，主要产品包括视频云联网、调度云平台、内控云平台、养护云平台、稽核云平台等，取得了良好的经济及社会效益。未来，我司将持续大力拓展全国市场，强化

	<p>全国路网“一张网”的整合与服务能力，加快推进数字产品产业化。</p> <p>6、收费机器人项目的进展及后续规划如何？</p> <p>公司自主研发的收费机器人，搭载了自主编码的设备驱动和数据交互服务，实现了车道软件与硬件的全解耦，可实现自助缴费、电子发票推送、特情音视频对讲等功能。目前，该项目进展顺利，10月在沪宁高速汤山收费站已圆满完成真实场景测试，未来将逐步向江苏以及全国市场推广应用。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年11月15日