

证券代码：301195

证券简称：北路智控

南京北路智控科技股份有限公司投资者关系活动登记表

编号：2023-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 一对一沟通	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位及 人员姓名	海通证券、国信证券、招商证券、中信证券、中金证券、广发证券、方正证券、南方基金、泰康资产、景顺长城等投资者		
时间	2023年4月11日 10:00-11:00		
地点	进门财经		
上市公司 接待人员	董事长于胜利、董事会秘书段若凡、财务负责人陈燕		
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>环节一：财务负责人陈燕女士介绍公司 2022 年度经营情况，董事长于胜利先生介绍公司未来发展战略。</p> <p>环节二：问答环节</p> <p>Q1： 2022 年公司的毛利率较上年略有下降，其中智能矿山监控系统毛利率降幅高于平均水平，请问如何看待公司毛利率下降的情况？</p> <p>整体毛利率的下降一方面是年初电子料采购成本的上升对公司毛利率造成了一定影响；另一方面是销量增加的同时，个别项目竞争激烈造成对毛利率的一定影响。本报告期智能矿山监控系统毛利率降幅高于平均水平主要系本报告期内个别区域政策因素带来的销量上升的同时，个别项目竞争较为激烈。</p> <p>Q2： 请问 2022 年经营性现金流量净额及净现比下降的原因？</p> <p>本报告期经营性现金流量净额及净现比下降的原因主要系公司从事的矿</p>		

山行业付款习惯以银行承兑为主，该部分未纳入现金流量计算所致。

Q3：请简单说下目前公司在矿井下融合通讯市场占有率的情况。

因为市场比较分散，市场占有率的情况无法量化。我们是 22 年第四季度新推出 5G 本安型融合通讯系统，在本安这类占有率还可以。

Q4：智能矿山监控系统、智能矿山通讯系统的业务增速明显快一些，实际销售的时候这 4 块业务的配比关系是什么？哪个业务增长比较快？

我们每一类的系统里面都包含了多个应用场景下的产品，配比关系主要是和客户本身的需求密切相关的，增速主要取决于目标客户在智能化建设阶段的采购需求，我们判断未来是一个正常的增长。

Q5：从公司披露情况来看，研发投入这块的增速超过收入增长，研发投入的重点是哪些产品？今年是否会看到新产品落地？

在原先应用场景下，技术有新的迭代，主要是 4G 到 5G 的迭代。在新的应用场景下，比如煤矿用轮式机器人及系统、基于新一代无线通信技术的煤矿单轨吊车的远程驾驶技术平台、化工厂立体融合定位系统等都在研发中。基于目前的研发进度我们判断今年可能会有新产品的订单落地。

Q6：智能矿山通信系统，从单个客户单个矿来看，价值量多少？

受限于矿井的规模、地质条件、巷道条件等，差异比较大。

Q7：公司在中大型煤矿企业的覆盖情况 22 年是否有新的增加？23 年的目标如何？

22 年有所增加，我们判断 23 年仍会保持一定的增速。

Q8：从披露来看，产品的销量增速比收入慢，这块是什么原因？

主要系本年度新建系统的单价较上一年度高。

Q9：从披露数据来看，直销的占比略有下降，请问是什么原因？

这个主要是看每一年的业务拓展和市场的情况，根据每一单的情况去定的，从公司的策略上来说适合哪种方式我们会去选择哪种方式。

Q10：目前公司的产能情况怎么样，遇到的瓶颈是什么？

公司目前产能正常，我们募投资项目新盖了一个生产楼，生产楼后期的交付也可以帮助改善生产能力。现在的瓶颈主要是因为矿井比较分散，所以现场调试的工作需要有一定的人员，公司也在积极招聘相关人员。

Q11: 目前煤矿整个行业的景气度很好, 请问 70 个示范矿验收之后, 是不是智能化矿山建设的高潮就结束了? 如何看待煤矿企业未来的资本开支情况?

煤炭能源仍将在较长时期内作为我国能源结构中的主导性能源和基础性能源, 2022 年, 全国规模以上煤炭企业利润总额达到 1.02 万亿, 综合来看, 整个行业的景气度很好。验收通过的标准得分有高有低, 即便得分高也是概念引领性的, 验收达标并不代表后续稳定长期运行, 智能化建设是一个长期的过程, 在不断发展中会衍生出新的需求, 验收完成的矿井后面出于煤炭安全和无人化的考虑也会有信息化的需求; 验收未达标的矿井也会持续进行智能化的投入, 总的来说客户本身的需求还是会持续存在。煤矿智能化的建设已经形成了行业共识, 一直有新的政策在出台和落地, 我们判断未来煤矿企业对于煤矿信息化、智能化的建设还是会维持一个比较高的资本开支。

Q12: 20 年下半年国家发布政策之后, 明显的看到行业内相关企业应势而起, 离政策中描述的十四五规划还剩 2 年, 想请问下矿山智能化建设目前是到了什么样的阶段? 目前政策落地的节奏情况是怎样的?

国家发布的矿山智能化建设的指南是一个政策指导性文件, 对于智能矿山的标准每个人的理解都是不同的, 目前我国煤矿信息化的发展趋势将向煤矿智慧化方向演化, 智能矿山的政策是逐步持续加码的一个过程, 国家在建设的不同的阶段会下发不一样的政策, 各省级也会根据国家的指导性政策进行落地, 各省的节奏也不一样, 我国尚处于煤矿智能化建设的初级阶段, 仅有少量煤矿实现了局部生产环节的智能分析及决策控制, 距智慧矿山建设目标甚远, 未来发展空间广阔。即便是按照指南的要求安装了相关系统, 后续仍然需要通过一段时间去实现矿山无人化智能化长期的稳定运作, 所以我们判断未来几年还是会保持比较好的行业需求。

Q13: 2022 年智能矿山监控系统、智能矿山通讯系统收入增速比较高, 这 2 类产品大类哪些产品需求比较好? 展望 23 年, 这 2 个大类哪些产品需求会比较旺盛?

智能矿山通信系统相对占比较大的是融合通讯系统和应急广播系统; 智能

矿山监控系统里相对占比较大的是人员定位系统和全矿井图像监控系统。因为目前属于 4G 到 5G 的一个大迭代，且政策的持续加持，23 年这几个产品我们判断依然会保持较好的需求。

Q14: 23 年目前的在手订单能见度如何？23 年分四大类业务来看，是否有细分的量化目标？

23 年的在手订单较上年维持一定的增速，四大类业务也会保持一定的增速。

Q15: 22 年受到经济下行的影响，目前公司 23 年第一季度的行业需求是什么态势？是否已经恢复正常？23 年 2 月国家发改委联合发布《煤矿安全改造中央预算内投资专项管理办法》，是否在一季度订单上有所体现？目前公司已经恢复到正常水平，23 年第一季度行业需求稳定增长。《煤矿安全改造中央预算内投资专项管理办法》还未实际落地，目前尚未看到受此政策影响订单有明显增长。

Q16: 2022 年人效没有非常显著的提升，展望 23 年有什么指引吗？

公司会一直致力于人效的提升，从同行来看我们的人效还是比较高的。未来我们判断还会有一定的提升，不排除有特定的技术和管理导致比例上的突破。

Q17: 请简单说下 23 年整体人员规划展望。

23 年人员在 22 年的基础上会增长 20%-30%，主要是研发人员、销售人员和现场调试人员。

Q18: 请问 3-5 年公司的战略目标

公司将进一步提升自身产品性能并不断优化完善产品功能，以增加其在智能矿山各类场景中的应用广度和深度；加大研发投入不断开拓新产品；尝试开拓化工、非煤领域。

Q19: 公司目前和华为大盘古没有明确的合作，请问怎么看待人工智能对我们现有的产品及业务布局的影响？

人工智能在未来对社会有很大的影响。对我们而言，我们有核心技术煤矿井下特殊环境和场景的 AI 视频分析技术，并基于机器视觉、AI 分析功能应用到我们的一些应用场景下的产品中。未来公司的在研项目有智能视频

分析系统平台、基于成像模组的本安摄像机预研开发等，会通过智能 AI 分析实现比如工作场景异常行为的智能识别、自动预警等。

Q20: 目前公司和华为、中兴在业务上有合作，具体在业务上有哪些合作？

公司和华为、中兴在通用的通信模组、服务器等产品上有合作。

Q21: 公司产品有接入矿鸿的系统里吗

针对华为的矿鸿系统公司产品有一些设计方面的考虑，但目前没有实际的产品落地。

Q22: 行业需求比较旺盛，目前整个市场格局是偏向更多的厂商新进入这个市场？还是更偏向于原有厂商因为智能化要求提高了，集中度提高的状态？

这 2 种状态其实都有。行业景气度比较高，新进入者比如华为、中兴等。因为市场比较分散，目前整个市场格局基本维持稳定，未来随着智能化要求的提高以及技术的提升，行业势必会走向集中化。

Q23: 公司产品中涉及的 AI 技术，和竞争对手相比，有明显的差异吗？

我们的 AI 视频智能分析的摄像机和煤矿场景结合的更加紧密，对于异常行为不仅可以识别，还可以做到各设备的联动。

Q24: 三大运营商在矿山智能化的增速很快，发力比较强，请问公司和运营商的合作模式是什么？是否有直接竞争？

公司目前和三大运营商都有合作，不是直接竞争的关系。合作模式更多的是运营商提出解决方案，我们会在运营商的解决方案里面承担一部分决策的角色。

Q25: 非煤矿山政策力度也在不断增强，请问公司在非煤这块是否有实现收入贡献？非煤矿山领域公司未来布局的话主要是聚焦在哪些具体的领域发展？

2022 年有非煤这块对应的收入，但占比较小。今年会针对非煤矿山领域优化解决方案，主要侧重于融合通讯系统、人员定位系统、安全监控检测系统于一体的方向，预计今年非煤矿山业务上会比往年有一定的增长。

Q26: 公司针对化工领域上的拓展方式是什么？主要产品和矿山有什么不同？目标客户是哪些？竞争对手有哪些？

	<p>目前化工行业也存在着很强的无人化、智能化的需求，公司有成立一个化工小组专门拓展化工领域，我们主要是做化工厂的专网通讯系统、人员定位系统及相关的巡检管理系统。化工厂和矿井是 2 个完全不同的场景，在矿井下的一些技术是可以借鉴到化工领域的，但仍需要针对特定的需求做定制化的解决方案。化工领域公司是刚刚进入，目标客户以中大型的化工厂为主。目前化工厂的定位通讯类技术相对还是新技术，和化工厂传统的信息公司的产品不太一样，竞争对手比较少。</p>
附件清单 (如有)	