

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：2023-002

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研	<input checked="" 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"/> 一对一沟通	<input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位及 人员姓名	华金证券、华泰证券、华安证券、招商证券、中金证券、广发证券、海通证券、中邮证券、国信证券等投资者		
时间	2023年8月16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、财务负责人陈燕、董事会秘书赵奎		
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p><b>环节一：</b>财务负责人陈燕女士介绍公司 2023 年半年度经营情况，董事长于胜利先生介绍公司整体业务发展情况及未来发展战略。</p> <p><b>环节二：</b>问答环节</p> <p>Q1：请问在煤炭价格下滑的背景下，客户的智能化投资意愿和资本开支有没有明显的变化呢？客户的需求聚焦在智能化的哪些环节呢？</p> <p>从历史趋势上看，煤价还是维持在一个相对比较高的水平，去年受能源形势的影响，2023 年的煤价相较 2022 年有所下滑，但煤价的变化对客户上半年的智能化投资意愿没有产生太大的影响，目前各省各矿井出于安全、少人化的需求，为 2025 年实现中大型煤矿智能化的目标持续投入，智能化建设的诉求相对较强。客户会根据自己的实际需求采买智能化系统，目前主要聚焦的环节主要包括采煤面的智能化、掘进面的智能化、信息系统</p>		

建设的智能化、安全监控监测系统的智能化、主煤流运输的智能化、智能辅助运输系统、主通风的智能化、主排水的智能化、管控平台的智能化等等。

Q2: 我们天然会觉得煤价的波动对于整个行业的需求有一些影响, 可能我的理解有一些误区, 不知道是否是这样的情况?

上一个问题也有提到, 煤价的波动对智能矿山的资本投入会有一些影响, 但目前来看煤价还是维持在高位, 对我们细分行业没有太大的影响。从历史上看, 在煤矿 15 和 16 年最艰难的时候, 煤炭企业亏本生产, 发不出工资, 即使这样的状态下每年仍然会有一部分自动化相关的投入, 所以煤价的波动和我们智能矿山细分行业不是直接线性相关的关系。

Q3: 请问智能矿山建设的订单需求, 客户招标一般在什么时间会集中放出?

客户会根据自己的实际需求进行招标, 总体来说全年都有, 细分来看的话下半年的招标情况相对会比上半年多一些。

Q4: 因为有一个红线 25 年要完全建成, 我的理解可能在未来的 2-3 年, 还能看见这个行业总的需求还是保持一个比较快的增速的状态上, 可以这样理解吗?

是的。2025 年的时间节点是中大型煤矿实现智能化, 不排除有些煤业集团会赶一波小高峰, 但建成后仍然需要很长的时间去实现系统的联动稳定运转以保证常态化运行, 真正实现智能化的目标。后面等初级智能状态基本落地后, 我们判断国家还是会引导智能化初级过渡到中级智能化, 进一步的提高智能化水平。

Q5: 到 25 年可能大部分矿山会实现基本智能化, 在这之后扩容系统的占比能达到什么样的水平?

智慧矿山就像智慧城市一样, 是由若干个子系统组成的, 煤矿井下有通讯系统、排水系统、煤流系统等等; 每一个系统都是在不同时期建设的。这些系统都是在日常不断的建设应用中, 所以它这种扩容的比例在 25 年前后不会有什么明显的变化。

Q6: 比如一个成熟的智慧矿山项目落地以后, 它后续会有一些更新和维护,

这些更新和维护能贡献多少营收？

一个成熟的智能矿山项目，它后续的增补是不同类型的，项目之间会有差别。但从整体来看，大概在百分之二三十左右的水平。

Q7：智能化有不同的场景和不同的产品，客户一般倾向于先上什么类型的产品或者场景？

因为每个客户的生产管理的特点不一样，客户一般来说会结合自己的生产过程，还有安全管理方面的痛点，选择最合适的，没有一个普遍的规律。

Q8：请问公司在智慧矿山领域的竞争及市占率？

因为整个市场非常分散，行业协会也没有什么数据，煤矿在不同的建设时期有不同的智能化需求，分母难以估计。去年中国煤炭工业协会公布了“2022 煤炭行业信息技术企业 20 强”榜单，这个主要是按照参评企业在煤炭行业信息化领域所做出的贡献排序，涵盖规模增速、研发投入、技术实力等多方面维度，我们在民营企业里排名前列。和竞争对手相比，公司的技术更为全面、产品体系更完善、产品融合度更高，综合实力比较强，能够更好的给客户提供更加综合的解决方案。智能化发展至今，矿井下很多场景的问题是需要多种技术融合来解决的，这是北路智控的技术优势。

Q9：跟同行相比，我们公司护城河聚焦在哪些产品？公司在哪一块产品的竞争力比较强？

整个智慧矿山行业因为其自身的高防爆要求、应用场景复杂、井下专用的技术及不断更新的迭代需求等，存在比较高的行业壁垒。我们跟同行业的公司相比，我们的产品主要是软硬件一体，四大类下的产品体系比较完善，产品融合度高，综合实力较强；我们的融合通讯、人员定位的技术是相对领先的，其他产品都在第一梯队，所以公司体量会大一些。

Q10：请问对于上述系统，我们的产品会更换吗？

需要的。排除极端恶劣的矿井环境的影响，煤矿井下的信息化产品通常 3-5 年就会有技术的迭代。就像我们现在用的手机一样，每隔两三年可能就会有新的产品出现，智能矿山行业也是一样的，对于信息化和智能化的要求会提高。

Q11：请问毛利率下滑的原因？

我们公司的毛利率略有波动，但整体来看还是基本稳定的。我们公司的总体规模相对较大的，从整个行业来看，毛利率会略高一些。

Q12: 巡检机器人和胶轮车的自动驾驶，目前有没有形成收入和订单的贡献？这块的市场空间和需求是怎么看的？

首先我们开发方向是符合智能化政策和客户需求的。井下巡检机器人目前在部分场景下已经实现了订单，其余场景还在研发中，这块因为矿井下的无人驾驶方面目前还处于研发阶段，因为国家目前井下没有相关的标准，我们和安标中心在去年共同起草了《煤矿井下无人搬运车通用技术条件》《煤矿井下无人搬运车监控系统》2个团体标准，下半年预计会有样车出来。

无人驾驶我们在设计之初是希望融合无人驾驶的技术做一个电车，这是一个系统级的问题，而不是单纯胶轮车的问题，同时客户也需要有一个接受的过程，未来长远来看，我们判断这个方向的市场规模还是很大的。

Q13: 您刚才讲公司在布局无人驾驶的场景，请问预计未来什么时候能有比较大体量的订单？

我们在 AI 单轨吊方向已经有项目落地。煤矿井下的应用场景很多，煤矿行业可能不会因为一个应用场景的落地导致订单大爆发，所有的矿井是根据他们自身安全生产的进展逐步进行采购的。

Q14: 请问北路在哪几个省份或者和哪几家矿山合作比较紧密，这个行业有没有区域特性？

我们的客户分布比较广，主要的产煤大省区域我们都有覆盖，但在某一个地区我们并不能把所有的矿区实现全覆盖，还有一些地方没有涉及到。

Q15: 智能矿山装备配套在上半年没有增长，请问怎么展望下半年或者明年这个板块的趋势？

我们智能矿山的通讯、监控、集控大类是面向终端客户的，而装备配套是面向装备厂商，且占整体收入比例较小。智能矿山装备配套的产品主要还是为装备厂商做配套，跟装备厂商它的业务情况或者本身的定位相关，这一块未来会有一些增长但不会有明显增长，我们今年上半年也拓展了一些新的装备厂商。

Q16: 请问募集资金用于智能化产线和智能化研发中心的投入，现在是一个什么样的进度？大概是一个什么样的一个时间规划期？

募投项目目前是分期建设，三号楼目前土建已完成，三号楼建好后会开始建二号楼。智能生产车间也在建设当中，预计最快年底会进行投产。投产以后会能满足公司的一个产能的提升，助力公司的整体的发展和生产效率。

Q17: 公司目前在 AI 产品领域的主要布局是什么样子的，这块的收入贡献大概有多高，未来的业务规划是什么样子的？

煤矿井下 AI 应用和地面上的应用不太一样，需要和具体场景结合，实际解决某个场景的环节的问题。公司很早就和南京大学、中国科技大学就人工智能在煤矿井下的应用开展深入研究，我们的核心技术煤矿井下特殊环境和场景的 AI 视频分析技术用于解决煤矿井下跟实际应用结合比较紧密的场景。煤矿井下很多安全场景的应用是需要结合 AI 和现场生产过程中的控制，比如运用 AI 分析发现井下违章行为，及时提醒井下人员，同时和其他系统实现联动，降低安全风险，能够更好的解决客户的实际需求。我们接单是以整个项目整体解决方案为基础的，对于单独 AI 的占比，没有详细统计过。未来公司也将以客户与市场需求为导向持续加大对 AI 的投入，在提高 AI 的开发效率和准确率上积极布局，公司正在研发的无人驾驶煤矿用轮式机器人及系统、巡检机器人也会涉及到 AI 技术，比如地面的交通车、井下的单轨吊电机车等等，我们在这些方面也在做着尝试。

Q18: 华为最近公布了盘古矿山大模型，请问公司和华为是否有合作，以及合作的形式和展望是怎么样的？

首先华为 2 年前提出成立煤炭军团，对于增强行业的理解和认可起到很大的促进作用。公司也一直和华为保持着稳定的合作，目前在一些产品上，比如“元图工坊”等均有合作。煤炭不同于地面，很分散且很多数据都无法直接采集，它需要一个个矿山的底层员工人工输入，从这个层面上讲，大模型其实不太适合煤矿的具体应用场景的结合。未来，公司会积极地关注和了解国内各种大模型技术发展方向，思索在 AI 应用与公司智能矿山行业软硬件产品经验上的结合。

Q19: 请问销售、研发、还有实施人员，这三个比较主要的业务团队，从年初到年底大概整体会扩张多少？

今年人员方面迈的步子会大一些，目前按照计划销售、研发、实施人员预计扩张差不多 30%左右，研发人员可能还会再多一点。我们的人员规模相较于同行会大一些，人员的扩张主要还是为了业绩做准备，公司一直致力于提高人效，人效相较于同行业来说处在前列。

Q20: 请问上半年和 7、8 月份订单增速是怎么样的？

公司是订单制的企业，整个订单情况主要还是依据客户的实际需求，上半年订单有所恢复，下半年我们预计比较乐观。

Q21: 您感觉全年订单，实现 20%-30%的增速没问题？

目前看比较有信心。

Q22: 化工行业和煤炭行业有哪些共同性，让公司在第二增长曲线里优先选择了化工行业？

国家应急管理部 2021 年出台了《“工业互联网+危化安全生产”试点建设方案》，在危险化学品领域推动工业互联网、大数据、人工智能等新一代信息技术与安全管理深度融合，北元集团恰好是第一批示范性化工厂。通过这个项目，我们发现化工行业有非常旺盛的安全生产信息化方面的需求，化工行业因为其特殊性是有防爆要求的，而我们因为在煤矿深耕多年，对安全生产场景的理解比较深刻，同时又有一定的防爆经验。所以我们觉得这应该是一个好的拓展方向。国内有几万家化工企业，我们目前主要聚焦于规模较大的几千家企业，市场空间非常大。

Q23: 请问上半年订单中来自化工行业的占比大概是多少？

我们和北元化工累计签署了 1700 多万的合同，目前已经初步验收，预计下半年实现最终验收。公司的战略是立足于这个项目，把智能化工相关产品先打磨好，在通过示范项目去进行大规模推广。目前公司在智能化工行业已经形成了部分订单，但和智能矿山的体量相比占比还是很小的。

Q24: 请问化工行业，例如北元的项目，它的毛利率和煤炭行业相比怎么样？

因为也有定制化的因素在，所以毛利都差不多。目前这个行业内没有特别

	<p>大的拓展，不能简单的用一个项目去代表一个行业，但整体来看还是可以的。</p> <p>Q25: 请问公司最近有没有并购或股权投资计划</p> <p>目前还是集中精力专注于主营业务的发展，没有明确的计划，还是要看项目是否有利于公司的长久发展，如果遇到产业链、提高效率等方向，形成优势叠加的标的会重点考虑。</p> <p>Q26: 公司 8 月份、10 月份都有解禁，请问公司现在的减持计划是什么？</p> <p>目前没有制定明确的减持计划。</p> <p>Q27: 23 年咱们现在整体今年业务的业绩指引大概什么样子？包括未来 3-5 年公司预计想要做到多大体量和利润规模，这块您能帮做一下解读，谢谢。</p> <p>希望公司可以维持一个相对稳健的持续增长，人员规模计划 2024 年达到 1000 人。</p>
附件清单 (如有)	