

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：CTF020230823

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>    </u> ）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	华泰基金；中邮人寿；华臻基金；博道基金；弘毅远方基金；和谐汇一资管；北京富民资产；建投华文；城投资本；明世伙伴；深积资产；MarcoPolo；中信证券；中信建投证券；兴业证券；海通证券；民生证券；国信证券；华西证券；华金证券；国金证券；开源证券；浙商证券；德邦证券；西部证券；中邮证券；东吴证券；东北证券；汇丰前海证券；瑞银证券；花旗银行。	
时间	2023年8月23日 10:00-11:00	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 史广建	

投资者关系活  
动主要内容介  
绍

一. 业务回顾

各位投资人大家好，欢迎各位拨冗参加此次千方科技2023年中报的业绩解读会议。首先把上半年业绩情况和经营管理及新业务的变化给大家做一个回顾。公司实现营业总收入33.58亿元，同比上涨7.74%，实现归属于上市公司股东的净利润2.85亿元，同比上涨407.84%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.12亿元，同比上涨244.79%，经营性现金流-2.11亿元，同比明显改善。从毛利率的情况来看，今年上半年的环比改善无论是从交通侧还是物联侧都有比较明显的改善。其中城际交通业务实现收入5.92亿元，占智慧交通业务收入比55.24%；城市交通业务实现收入4.71亿元，占智慧交通业务收入比43.99%。智能物联业务实现收入22.86亿元，同比上涨1.21%，境外同比上涨11.06%。

首先，智慧交通侧业务公司从一个生态合作的角度持续地打磨与地方政府、央国企和运营商的合作，上半年我们和江西南昌、河南濮阳，包括运营商中国电信在重庆电信集成公司也都达成了战略合作。同时，我们还在继续推动跟各个省的交通投资集团的合作，着力探索运营的业务模式。交通大模型业务，我们作为阿里“千问伙伴计划”首批的在交通领域的唯一合作伙伴，与阿里云携手推动大模型在交通行业的落地和应用。业务层面，持续强化我们在交通运输核心系统TOCC的业务，公司在这个领域的市场份额超过一半，我们还在继续发挥这样的核心优势。项目端，下半年大项目招标也逐步增多，公司中标了的拉萨智慧交通1.6个亿规模的项目，也会积极响应国家专项债支持的重大项目的招标。公司正在发力交通数字服务产品，服务于地方政府、省级交投集团提质增效，增收引流，部门产品已经落地。

其次，智能物联侧业务，上半年推出了行业大模型并启

动了行业大模型的种子合作伙伴计划。从业务生态上来讲，明确了以渠道为第一平面的战略方向。业务端，在持续地发布新的产品，公司入围了中国电信的集中采购的名录，国内的需求也在逐渐恢复。同时，重点发力一些新业态，多模态的数据价值变现方向，相关 VLOG 短视频产品已经在多个景区进行落地，探索了与用户在产品端和运营端双落地的合作模式，为景区增收做出贡献，同时可与景区共同运营 VLOG 业务，形成持续性的运营收益。

## 二. 投资者互动交流

### 1、在交通数据要素业务上发力点和整体的布局思路怎么样？目前落地进展情况如何？

答：公司在交通数据上的具有独有的优势，在全国车辆位置信息感知领域拥有核心卡位优势。公司通过行业合作与市场拓展，已建立起汇集海量数据的“千方云”交通大数据平台，日均采集各类车辆轨迹已覆盖全国主要城市及公路网，形成全国路网运行状态的精准感知能力，于2020年为交通运输部-路网监测与应急处置中心建设完成全国公路网运行监测管理与服务平台，首次形成了全国一张路网，完善了交通大数据生态，基于此可以提供更加完善的、面向多个领域的交通数字服务产品。

该产品目前在地方交通管理部门、省级高速公路公司等领域在推动落地。用于地方交通管理部门的数字服务产品能够解决业务痛点，实现对重型货运车辆的精准化安全监督和管理、有效降低事故率，减少疲劳驾驶，对违章进行处理，采用SaaS化商业模式，在北京、河北、陕西、江苏、浙江、湖北、江西等多地交通管理部门推广应用，部分区域已落地，相关订单今年可达到千万量级，明年数千万量级，使用效果良好。此外，公司还为高速公路公司提

质增效和引流增收开发相应数字服务产品，目前试点效果良好，进一步推动实施。同时也在推进其他交通数字服务产品的开发和落地工作。

**2. 贵司的行业大模型，会在哪些领域或者商业模式的产品有率先的突破？**

答：公司CV行业模型发布推出后，积极推进在行业中的应用主要是到具体的场景上去不断完善。现在从两个角度做这个事情，第一个角度是会选择我们的一些合作伙伴，在6、7月份选择了若干领域的合作伙伴作为种子用户，不断反馈并完善技术在产业上的落地应用，现在也在逐步扩大试用范围。第二个方向是寻求一些实际有预算的用户来把这个平台进行落地，比如机场类型的客户，目前正在落地中，预计年底会有积极进展。用户认可平台的效果后，可以自己去部署自己的更多边缘场景算法，我们提供公共云或私有化部署的方式，客户降本增效，公司同时不仅会延展硬件方面的需求市场，同时还可提供模型订阅服务，形成新的商业模式。

**3、公司怎么展望下半年到明年的交通订单的情况？展望全年交通毛利率情况？另外一个景区VLOG推广方式、进程是怎样的？**

答：进入到6月份之后，一些大订单的招标有增多趋势，公司中标了的拉萨智慧交通1.6个亿规模的项目，后续还有若干过亿的订单在跟踪和落地中。从行业情况看，高速公路通车里程在增多，带动相关业务招标释放；城市专项债资金项目落地也在加快中，公司跟踪的一些城市上亿订单也在落地过程当中，整体情况向好。从今年上半年的整个趋势来看毛利率，边际向上的变化来看，整体还是在恢复，大致会到

25-30%水平。

景区 VLOG 业务已经在几十个景点进行了布局，把算法和硬件的最终销售对象扩展到了 C 端。商业模式为两种，一种模式是买断式的，算法和硬件一次性销售给景区；第二种模式是运营分成的模式，这个模式有直接参与到景区的运营层面，进行收入分成，目前已经有落地，这块业务的整个市场空间较大，也为公司打开了新的商业模式。

#### **4. 今年及明年物联业务的经营展望？**

答：物联端这块业务去年大概一共 50 亿的收入，海外是 20 个亿，国内 30 个亿。从今年的趋势来看整个国内在逐步恢复，海外增速会更快一些。新的业务模式也在开拓的过程中。上半年发布了 CV 行业模型，有一些用户在推动落地，行业的长尾需求因为技术的变革会逐步增加，同时模型服务这样新的商业模式随着行业模型的成熟也将有机会逐步落地，带动产业更广阔的市场空间。同时，公司在积极开拓与运营商的合作，也入围了采购名录，排名靠前，形成更多的业务增量点。

#### **5、 海外业务收入增长情况如何？**

答：公司海外业务过去几年逐年增长，今年较去年同期有较明显提升，在北美地区、欧洲地区、东南亚地区、东北亚地区收入占比相对高，增速比较快，也是比较重点发力的区域。

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。

附件清单（如有）	无
日期	2023年8月23日