

股票代码：300349

股票简称：金卡智能

金卡智能集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	红杉资本，汇添富，泰康资管，人保资管，中邮人寿保险，富国基金，鹏华基金，招商基金，景顺长城基金，光大资管，华泰柏瑞基金，农银汇理基金，创金合信基金，中信保诚基金，国联基金，浙商资管，招商证券，华西证券，中信证券，安信证券，浙商证券，华泰证券，天风证券，国泰君安，东北证券等107位投资者。
时间	2023年10月23日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董秘兼财务总监 李玲玲
	<p>一、公司业务情况和经营情况简介</p> <p>（一）公司所从事的主要业务</p> <p>公司顺应万物互联的数字化时代潮流，构建了以物联网智能终端、IoT大数据平台和各类行业应用软件为内核的软硬件一体的物联网业务体系，围绕客户需求持续创新，以坚实的物联网内核不断开拓应用场景，为客户提供高价值、高性能的产品及数字化端到端整体解决方案服务。即数据源通过数据入口提供数据，使企业和消费者能够使用这些数据，进行数据分析、数据挖掘、人工智能等业务活动，为企业赋予数字化管理能力，从而创造价值。公司物联网解决方案目前已经布局了数字燃气、数字水务两大应用场景，未来还将向氢能计量和过程计量等新的应用场景拓展。</p>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>(二) 主要产品服务及用途</p> <p>公司物联网综合解决方案贯穿感知层、采集层和应用层，分别由智能终端（感知层）、物联网大数据平台（采集层）、物联网应用软件服务（应用层）组成。</p> <p>(三) 2023 年度第三季度业绩情况</p> <p>2023 年前三季度，公司实现营业收入 22.81 亿元，同比增长 17.69%，实现归属于上市公司股东的净利润 2.98 亿元，同比增长 63.67%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 2.62 亿元，同比增长 33.06%，上述变动主要原因如下：</p> <p>1、报告期内，城市老旧管网改造和城市生命线安全工程建设等利好政策的落地有效释放燃气终端市场的需求，公司持续加强市场拓展，行业集聚效应持续显现，智能民用燃气终端及系统收入同比增长 15.87%；同时随着国内经济企稳回升，天然气价格联动机制在工商业领域得到有效落实，客户需求恢复，公司智能工商业燃气终端及系统收入较同期实现增长。</p> <p>报告期内，数字水务实现北京、上海、广州等重要市场的突破性进展；同时与苏伊士、格兰富等跨国企业开展在智慧水务、智慧泵房等领域的战略性合作，完善产品布局，加快市场扩张，为公司发展打开第二增长曲线，收入较同期增长 77.91%。</p> <p>2、报告期内，公司持续开展降本增效活动，通过研发设计改良、材料采购降本等举措降低产品成本，通过全面预算管理、弹性费用释放等举措控制费用合理有效开支。降本增效效果显著，推动公司高质量发展。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、相比于竞争对手来讲，公司的核心竞争优势主要体现在哪里地方？</p> <p>公司自成立以来，始终坚持创新驱动，引领行业发展。2008 年公司与广州燃气、新奥燃气合作，成功推出全球首台 2G 物联网燃气表及基于 2G 的工商业物联网采集系统；2016 年，携手深圳燃气、中国电信、华为，</p>
----------------------	---

推出全球首台 5G NB-IoT 智能燃气表。2018 年，公司针对高压管网计量的“卡脖子”技术进行专项研发，推出自主知识产权的高压超声波流量计；2020 年，与杭州燃气合作推出了全国首个燃气综合数字可视化平台。根据海外研究机构 Omdia 对 2021 年市场调查数据显示，公司智能燃气表市场占有率居全球第一。公司的物联网综合解决方案已让 3500 家+企业和 6000 万+用户享受云带来的便利，市场占有率行业领先。无论是技术的先进性、营业收入规模、客户数量、市场区域覆盖面、终端布局规模，还是综合解决方案能力，金卡始终处于行业领先地位。

近年来公司开始发力水务场景，复制燃气场景的成功经验，构建物联网智慧水务综合解决方案，积极调动研发、供应链和销售资源优势，努力开拓国内外市场，争取将水务场景打造成为与燃气场景并驾齐驱的又一大应用场景。

2、请问下公司水务增长的主要因素是哪些？

2023 年前三季度，数字水务收入较去年同期增长了 77.91%。公司聚焦山头项目的业务拓展，拿下北京、上海、广州等重要市场；同时与苏伊士、格兰富等跨国企业开展在智慧水务、智慧泵房等领域的战略合作。

公司重视对新产品的研发投入，持续完善产品线，提升市场竞争力。除了民用端和工商业端终端计量表具，公司还拥有二次供水设备、智慧水务产品等。以端到端全链路，智慧水务为核心的全业务，时刻围绕水司痛点，提供全方位服务。

3、“瓶改管”政策，预计会带来多少的潜在市场空间？

2023 年 8 月 24 日，住建部印发《全国城镇燃气安全专项整治燃气管理部门专项方案》，着力加强城镇燃气安全风险管控和隐患排查治理，遏制城镇燃气领域安全事故多发态势。政策发布后，辽宁、河北、江苏、上海、深圳、广东等多地地方政府迅速响应，出台实施细则。江苏扬州市发布的实施方案中要求 2025 年底前，市区餐饮企业基本淘汰液化气钢瓶，改用管道天然气；宜兴市召开“瓶改管”工作推进会，会议指出要加快餐饮“瓶气清零”；深圳市发布《深圳市碳达峰实施方案》，推动老旧

小区、城中村以及餐饮场所等实现管道天然气“应改尽改、能改全改”。目前该政策带来的市场需求数据暂时无法准确统计，但可以预见，随着各地燃气安全专项整治实施方案的落地，将进一步释放燃气行业的市场需求。公司将始终保持对政策变化的敏感度，紧密跟踪政策的落地实施，以积极的态度把握市场机遇，拓展相关业务。

4、能不能分享一下新技术，比如说在高精度的仪器仪表是否取得一些突破和进展？

公司目前已研发出TUS型气体超声流量计、流量计算机等多款可广泛应用于长输管道、厂站等贸易场景的产品。如TUS型气体超声流量计，是公司具有自主知识产权的高准确度、高可靠性的气体超声流量计；该产品具备多种声道布局的形式及支持多种通讯方式，可满足用户的不同需求。内置的温度传感器可以自动修正壳体的膨胀系数，提高了流量计在不同工况条件下使用时的计量精度。目前，它已符合国家ISO 17089标准、美国AGA No.9标准和国家GB/T 18604标准。2023年1月被NMI授予OIML0.5级证书，所有测试严格遵照R137-1:2012标准开展，还荣获CPA 0.5级证书，创新技术达到国际先进水平。在国产替代的大趋势下，公司的TUS型超声波流量计已通过了国家管网的工业性实验及其他符合性认证，将积极参与国家管网的招投标，进一步拓展产品的销售。

5、公司软件的收费模式是怎样的？纯软件的销售占总收入比重是在提升还是降低的趋势？

公司软件盈利模式是多元化的：可收取项目建设费、可按年收取软件的服务费、可根据云平台的缴费额收取一定费用。

公司构建了以物联网智能终端、IoT大数据平台和各类行业应用软件为内核的软硬件一体的物联网业务体系，服务于燃气&水务数字化建设。公司软件的打造，将进一步带动公司物联网智能终端的销售，为公司的营收增长提供了强大的动力。虽然软件销售目前占公司总营收的比例还较小，但其同比增速大，软件销售占总收入的比例呈上升趋势。

6、公司三季度销售费用相对高一些，是什么原因？

2023年1-9月份销售费用率略高于同期，主要系公司燃气和水务的

	<p>业务结构变化影响。公司数字水务目前处于业务拓展期，销售费用率处于较高水平，未来随着数字水务收入规模的不断提升，规模效应显现，客户关系逐步稳定后，销售费用率会得到有效下降。</p> <p>7、公司成立的天信新能源公司的进展如何？那未来会在分布式光伏领域大比例的投入吗？</p> <p>天信新能源公司的业务定位是分布式光伏业务，设立初衷为降低公司内部园区的用电成本问题，属于公司降本项目；该公司目前总体规模较小，仅作为金卡智能集团业务拓展的一种尝试。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年10月23日