

证券代码：300807

证券简称：天迈科技

天迈科技投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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：（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	北京金泰私募基金管理有限公司 锦绣中和（北京）资本管理有限公司 光大证券股份有限公司 江西大成资本管理有限公司 颐和银丰投资管理有限公司 中国银河证券股份有限公司 个人投资者林金涛 深圳价值在线信息科技股份有限公司 青岛鹿秀投资管理有限公司
时间	2024年2月27日下午15:30
地点	电话会议
公司接待人员姓名	董事会秘书刘洪宇 投融资总监吴利伟 证券事务代表高远
投资者关系活动主要内容介绍	<p>参与人员首先就公司基本情况向参与交流活动的投资人进行了简单介绍。</p> <p>公司成立于2004年，今年是公司成立20周年。公司自成立以来一直专注于智慧交通行业，尤其是智慧公交领域，拥有行业先进的核心技术、核心产品。目前公司已覆盖公交企业运营管理的全业务流程，客户覆盖400余个城市，700余家交通运输企业和交通监管部门，其中省会</p>

城市、直辖市的覆盖率达到 76%。公司主要产品包括智能调度、智慧收银、出行服务、新能源充电、主动安全、ERP 等，智能调度、公交收银，客流分析与排班系列产品的市场占有率位于行业前列。公司历来重视技术创新，研发技术人员占比超 50%，年研发投入占营业收入的比重超 10%，目前公司共拥有 600 余项知识产权，累计参与 30 余项国家和行业标准的制定。

近年来，公司也在布局新的业务领域，包括智慧出租、汽车电子、新能源检测等，以扩大公司的业务领域，拓展新的收入来源。

投资者问答环节主要交流问题如下：

一、商用车的智能座舱在成本管控方面是否要求比较严格？市场需求大概有多少？公司有什么预期吗？

答：在汽车供应链中，不同车企对成本管控的要求不一致。随着产品技术难度和深度的增加，车企会给不同的利润空间。智能座舱作为新兴的汽车电子产品，利润空间相对较多，总体毛利率大概在 30%左右。单价根据选择产品的组合方式不同，销售价格可能波动会比较大。2023 年全国商用车产销分别完成 403.7 万辆和 403.1 万辆，商用车智能座舱具有广阔的市场空间。今年公司的市场推广目标是争取取得更多车厂的产品定点，拓展更多的销售渠道。

二、公司对于传统的这块业务的增长有预期吗？还是说这一块其实是在萎缩的？

答：近年来，受私家车数量、地铁、网约车、共享单车等出行方式的冲击，地面公交客流量处于下滑趋势，三年的疫情加速了公交客流量的下降。从短期看，地面公交的发展遇到了一些困难。从长期看，国家也在出台一些支持公共交通发展的一些产业政策，随着经济形势的好转，地方政府对公交企业的支持也有望加大，还是会有一定的市场空间，但总体规模可能会有一定萎缩，这也是公司为什么要去拓展新的业务，包括智能座舱，我们要把我们这种研发的能力和技术的储备，向更大的行业去拓展。从行业周期看，我国于 2016 年开始推广新能源电动公交

	<p>车，公交车销量出现高速增长，销量出现一定透支，营运车辆 8 年需要强制报废，加上前期新能源客车技术不成熟，电池损耗快，因此公交车可能会在 2024 年左右出现较大的更新替代需求。</p> <p>三、今年引进了一个新的股东，请问公司在这一块有什么打算或者这个新的股东会是在公司做产业投资或者是财务投资吗？</p> <p>答：公司控股股东本次协议转让的受让方在汽车电子、新能源充电领域有一定的产业资源，也有自己的业务场景，未来公司会与对方探索一些合作机会。</p> <p>三、新的智能座舱业务的意向客户大概有哪些？对收入端业绩端的贡献的节奏大概是怎么安排的？</p> <p>答：我们已经拿到了广汽日野的产品定点通知书，同时在跟进的大概有七八家车企。对于市场规模，我们认为是要看车厂的具体车型的出货量。从今年公司的要求来看，今年可能会贡献一部分收入，但不会有太大的规模。我们今年可能会进到很多车厂，形成定点为明年做准备，明年可能收入上会逐步体现。</p> <p>四、公司业绩方面怎么看？去年有亏损的情况，今年会有什么措施来提高业绩？</p> <p>答：今年公司会加大市场分析和销售工作的部署，尽可能增加销售收入。在费用端，会把更多的研发资源投入到新业务当中，减少对传统业务的费用投入。通过控制成本和增加收入，希望尽快改善业绩亏损的不利局面。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 2 月 27 日