

证券代码：300448

证券简称：浩云科技

## 浩云科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2018-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长城证券于**、万联证券邓*、方**、杜**、光大证券卫**、吴*、安信证券赖*、连**、国泰君安李**、招商证券吴**、联讯证券李*、兴业证券赖*、新时代证券王*、广证恒生陈**、刘**、长江证券董*等共 80 人
时间	2018 年 05 月 08 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长茅庆江；副总经理、董事会秘书陈翩；证券事务代表彭燕君；证券部副经理甘春平
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司 2017 年年报业绩介绍</b> 1、公司 2017 年年度报告已经公开披露，2017 年，公司在延续以往稳健发展的基础上，围绕着公司制定的战略及经营计划，一方面继续大力拓展传统金融行业，金融行业收入仍保持稳步增长态势；另一方面公司积极开拓包括智慧司法、公共安全等在内的其他行业的智慧与安全领域，物联类收入占比明显提升。 2、股东回报：公司在关注自身做大做强的同时，也坚持持续回报股东，公司 2017 年度利润分配预案为向全体股东每 10 股

	<p>派发现金红利 1.02 元（含税），同时以资本公积金向全体股东每 10 股转增 8 股，公司自 2015 年上市后持续每年现金分红比例均超当年实现可供分配利润的 20%。</p> <p>3、公司总营收、营业利润、归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣非后净利润以及销售毛利率均连续四年保持增长：2017 年公司总营收是 5.70 亿元，较上年同期增长 4.56%；营业利润为 1.34 亿元，较上年同期增长 44.48%，且营业利润同比增速实现四连增；归属于上市公司股东的净利润以及归属于上市公司股东的扣非后净利润分别为 1.11 亿元和 1.06 亿元，均保持了连续四年增长的态势；公司销售净利率稳步提升，到 2017 年达到 19.51%；公司销售毛利率始终保持 40%以上，到 2017 年达到 49.07%。</p> <p>4、公司收入结构：公司 2017 年金融行业、司法行业以及平安城市行业分别实现营收 4.46 亿元、0.35 亿元和 0.42 亿元，较 2016 年分别同比增长 3.40%、59.24%和 100.00%，平安城市和智慧司法行业取得长足进步，同时业务横向拓展顺利，物联网业务有望再延伸。</p> <p>5、公司现金流获大幅提升：自 2016 年起就保持 100.00%以上高速增长，公司 2017 年的经营现金流净额为 1.12 亿元，充裕的现金流为公司后续业务开展和投资并购提供充分保障。</p> <p>6、研发投入和人才战略：公司一直保持较高水平的研发投入，并持续加强组织建设、实施人才战略，自 2015 年到 2018 年，股权激励员工覆盖率占公司职能类员工比例超 50%。</p> <p><b>二、公司发展战略讲解</b></p> <p>1、公司进军物联网的初始原因系受到银行客户超出安防的各项需求启发，如关于连接物联化、管理智慧化等，公司原有技术无法满足这些新的需求，而必须去开发一些新技术以满足客户的新需求。</p> <p>2、公司看好物联网未来的发展前景：从公司角度，物联网分为</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

感知层、传输层、平台层和应用层，公司参与的重点是平台层，同时也在感知层和应用层展示自身实力；在平台层方面，公司不做类似阿里云、华为云等基础平台，更侧重做平台级和软件级的；在感知层，公司主要是通过人工智能和大数据挖掘等技术来开展二次感知方面的工作；在平台层，公司主要是提供各项服务。在物联网方面，公司有技术积累和客户基础的先天优势，进军该领域正当其时。

3、公司战略，聚焦“一核三线”，深耕细作，做大做强，即基于工业 4.0 思想，战略聚焦物联网产业：“一核”指智慧物联管理平台，通过工业 4.0 思想与浩云智慧物联管理平台的结合，实现管理平台规模性定制、智慧管理及价值发现，致力于实现快速行业应用移植实施；“三线”指三大业务主线，具体为公共安全（平安城市）、智慧司法和智慧金融的三大业务市场。

4、公司的战略步伐：在重庆全资设立物联网技术公司、控股润安科技、与云宏信息合资设立公司进行云计算、云存储、大数据等领域的深度研究、设立保安服务公司、参与设立基金以及控股设立久视智能结合行业内研发力量从事人工智能算法及物联网操控类语音语义等专项技术攻关。公司始终坚持既要内生增长，也要注重投资并购，助力公司战略推进。

### 三、问答环节

1、现金净流量变化的原因。

答：一方面公司在项目的选择上，会优先选择现金流比较好的项目；另一方面是公司在 2017 年进入的平安城市和智慧司法两个业务领域，而这两个领域的现金流都比较好，公司也是在保证现金流质量的情况下开拓新业务。

2、预计今年重庆、北京、辛集项目会带来多大营收。

答：重庆项目每年大概给公司贡献近 5000 万收入，公司在这个项目基础上，还会追加一些运营服务；北京通州项目，总金额是 8000 多万，整个项目周期是 3 年；辛集项目，公司签订的是

	<p>战略框架合作协议，目前签订的合同一期金额为 1900 多万，基本可以在今年投入建设完成。初步预计公司今年平安城市的业务会比去年更好。</p> <p>3、金融安防行业处于低迷状态，公司如何摆脱行业情况并从差异化的竞争中走出来。</p> <p>答：金融安防以往增长的一个很重要因素是银行网点和自助银行数在高速增长，就公司得到的数据，工农中建这几年银行的网点数在减少，但股份制银行以及一些地方银行的网点数还是在扩充，只是扩充的速度比以前放缓了；而自助银行的设备基本上处于停滞状态。总体来说，金融安防还是一个平稳发展的态势，因为安防设备并不是银行想装就装，不想装就不装，是要依据公安部颁发的标准来执行的，此外，公司也更注重挖掘客户的一些深度需求，比如其他公司还不能做或者不愿意去做的，所以公司认为在金融安防方面发展是比较平稳的。</p> <p>4、智慧监狱方面，公司战略上的安排；未来哪些比较优势的区域，公司可以进行拓展。</p> <p>答：润安科技以往业务收入来源主要还是传统业务即集成业务，但从去年开始至今，润安科技在慢慢铺设一些试点，比如智慧社区矫正及智慧监狱的试点，而润安科技产品所应用的技术目前是国际上相对领先的，所以有一定的先发优势和市场基础，公司认为在智慧司法方面的业务开展未来空间可期。</p> <p>5、润安科技的市场开拓是润安科技原团队做还是公司也有参与。</p> <p>答：目前润安科技的重点还是在于产品的试点，市场拓展方面也是润安科技原团队承担了大部分。公司希望在其产品成熟了，试点效果不错了，公司才会全面参与推广和市场开拓。</p> <p>6、安防方面，公司的优势。</p> <p>答：公司优势主要体现在：（1）公司更侧重定制，走差异化道路。对市场上已经普遍且成熟的产品，公司不刻意去做竞争，</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>更多的是侧重差异化，比如说客户说有很多相对个性的需求，公司能够及时响应和满足，能够解决客户的各个痛点问题；（2）区别于其他公司提供的是单独的产品，公司提供的是一整套的服务。</p> <p>7、智慧司法的市场空间。</p> <p>答：智慧司法主要分为智慧监狱和智慧社区矫正。在智慧监狱方面，就公司目前收集到的数据，全国约有 750 个监狱，理论上，每个监狱都是需要去实施智慧监狱平台的。在这个平台外，还有很多智能终端硬件。依照润安科技产品目前在深圳监狱试点的投入来做测算，不考虑附带的硬件终端的市场空间，全国平台的投入大约是 75 亿的市场空间。公司觉得监狱目前是一个相当空白的市场，润安科技已经抢占了一定的先机。在智慧社区矫正方面，包括缓刑、假释人员在内全国大约有 80 万的社矫人员，公司可能采用提供硬件收取服务费的方式来拓展相关业务，这个市场空间非常大。</p>
附件清单（如有）	
日期	2018 年 05 月 08 日