

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：2020-017

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_____
参与单位名称及人员姓名	招商证券董**、张**共 2 名投资者
时间	2020 年 7 月 15 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陈翩、投资者关系总监袁烈
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司物联网战略介绍</p> <p>公司已围绕物联网产业链布局多年，近年开始聚焦工业互联网。工业互联网既是产业数字化经济的重要落地场景，也是新基建七大领域之一，据中国数字经济百人会、中国电子学会专家介绍，如何挖掘应用需求是数字经济、产业互联网或者说工业互联网发展的重要问题之一。而深耕行业多年，紧贴客户、深谙应用场景需求是公司的优势之一，并且通过搭载了大数据、人工智能、边缘计算、区块链等高新技术的软硬一体的产品体系以满足客户应用需求。目前，公司重要的产品及战略重点在两个方面：“基于业务引擎的智慧物联网数据平台</p>

的业务”以及“基于精准位置服务的 UWB 业务”。

（一）业务核心之一基于业务引擎的智慧物联网数据平台

公司基于业务引擎的智慧物联网数据平台是一个零代码或者叫低代码的平台，低代码有点像乐高拖拽的工具，通过很少代码或者几乎不用写代码就可以实现快速建立应用开发，配置和部署，实现平台开发的工具。在现在物联网的时代，接入的互联网终端成几何倍数增长，不管在平台还是应用需求端，客户都有很多个性化的需求。通过低代码平台，可以使很多经验较低的开发人员利用图形化的用户界面及拖拽的模型组合来创建网页、应用程序、流程以及信息系统，快速生成面向客户需求的业务应用。

浩云的低代码平台，有三个特点，（1）具备物联网+管理属性。目前市场上的很多都是单一物联或 ERP 管理平台，但浩云打通了市场上众多的硬件和软件，兼容性目前处于市场领先，把物联延伸到管理、流程，打通了 OA 和 ERP 的一些轻运用，让客户在实现数字化转型的过程中可以基于物联数据快速地进行决策和企业管理；（2）平台拥有强大的兼容性，可接入众多的软件平台、硬件终端，平台的兼容性在市场上是处于领先的；（3）平台拥有柔性配置引擎，可随时进行定义和编辑以及后续的灵活改动，用户体验更好，成本和效率更优。目前市场上大部分都是用程序代码来开发的平台，后续应用过程中无法改动，但我们的平台在未来客户可以进行随时的改动和自定义的管理。在这种优势下，整个项目的开发时间可以下降到传统项目的 1/10，同时对开发人员的要求可以大幅降低，整个平台的效率得到提升，能更好地满足客户需求和体验，还可以实现规模性定制。

根据国际权威 IT 咨询机构 Forrester 的预测，到 2020 年，低代码开发平台的市场规模可能达到 155 亿美元，超过 75% 应用程序户在低代码和零代码程序中开发，同时，单物联的平台也在向多物联管理的平台升级发展，可以看出低代码平台在未来可能是物联网庞大应用中具有领先优势的开发应用工具。

（二）公司第二个业务核心是与平台结合的 UWB 技术与业务

1. UWB 技术是一款超高频传输技术。市场关注到 UWB 是 2019 年 9 月份苹果手机搭载了该技术，近期苹果还提出了他们的 UWB 的跟踪器，苹果的供应商也收购了 UWB 的芯片供应商 Decawave，可以看出苹果正在丰富他的 UWB 产业布局。小米、OPPO、恩智浦等国际巨头也纷纷布局 UWB 技术，由此可以看出具备高精度、低功耗、高安全、强稳定性、强抗干扰能力等优势 UWB 技术逐渐为各大厂商所认可。

事实上，UWB 技术由来已久，只是近几年才开始逐步应用。其应用场景广泛，大致可分为 C 端市场与工业级市场两种。

在 C 端市场，基于 UWB 技术厘米级精准定位、超低功耗可延长使用时长、传输距离远、信号稳定、超高频使得信号不易被截获的高安全特性，可应用于手机、移动支付、汽车电子、智慧家居等数个千亿级的应用场景，目前苹果、恩智浦、索尼等巨头已经开始有所布局。

而工业级市场则以政府、大型 B 端客户为主，主要基于 UWB 技术可实现物体位置、人员位置的精准管理、信息传输的功能，进而实现实时跟踪、轨迹回放、高危预警、电子围栏等各应用场景实际问题的解决。除上述场景外，生物安全、智慧工地、智慧工厂、养老院等都可以实现综合管理的方案，可以通过 UWB 实现工业 4.0 对精准位置的需求。比如在室内导航、停车场自动寻车，机器人导航方面，在零售业，通过人的精准位置管理，精确提供营销方案等。UWB 还被用于教育、运动员的训练方案。还有 ETC 方面，目前汽车靠近 ETC 需要减速，但如果使用 UWB，可以实现不减速直接通过等。

2. 公司控股子公司润安科技是在 2012 年开始研究司法领域当中的定位技术及产品，后来选定了 UWB 技术，目前已经应用在了司法、金融、核电、电力、医疗等领域。

润安科技的 UWB 技术还实现了大规模组网技术、三维定位、电源管理、UWB 芯片植入手机、多模式混合定位等技术的突破。目前在深圳市的社区矫正平台已经用了一两年，运行比较稳定，同时在一些监狱也做了电子身份认证管理平台，并在 1 月份通过了包括司法部专家成员在内的广东省司法厅组织的专家组的认证，以后会在全省及全国

做推广。

在金融领域，我们跟某地人民银行的金库做了联合的电子地图管理系统。通过 UWB 技术可以有效的实现人员的精准定位、轨迹的跟踪、非合规行为报警以及出入口人员的信息等。

在核电领域，润安科技是中国核电独家中标的精准位置管理系统的供应商，我们利用最新 UWB 技术可减少核电厂中各种因素对于定位信息的干扰，实现在核导内部、大型盾构机、冷却塔等比较复杂的场景中人员的精细化位置管理，同时也是跟后台智慧物联管理平台的一些功能进行了非常好的结合。

在电力领域，我们打造了一个物联管理系统，一方面针对客户的重要设备的位置、温度、湿度等进行综合物联管理，有效提高设备的管理效率。另一方面通过 UWB 精准定位结合音视频等技术，实现电子围栏、敏感区域危险报警等功能，实现对工作人员安全作业的有效管理。

总结来说，目前公司的重点场景在于司法、金融、泛在电力物联网等，但其他场景也在做进一步的开发，最近也接到很多场景需求。前端功能的实现都要依靠后端（AI、大数据）平台，从而给客户交付一个更完整更优的解决方案。

（三）助力工业互联网建设

工业互联网作为新基建的领域之一，其整体架构一般认为有三层，网络是基础，安全是保障，平台是核心。平台，是连接生产全要素和优化生产资源配置的枢纽。为工业互联网打造的解决方案，要能够解决三方面的重要问题：

（1）要解决应用需求问题。解决这个问题的前提是深入理解客户的需求，能够挖掘客户需求，并提供解决办法。我们已经根据对客户需求的深度理解配置了大量的应用功能模块，客户可以直接使用，如有新的需求，则可快速进行应用配置，响应速度比传统平台进行升级要高出近 10 倍；

（2）解决“供给碎片化与需求协同化”的问题。目前很多产品

都只能给客户提供碎片化的支持，比如物联方面只能提供某一方面的物联，各物联网设备、数据之间无法进行融合，更不用说对接客户的业务管理需求，而客户希望的是能一揽子解决问题的产品。浩云的平台具备物联网+管理属性。我们把物联延伸到管理、流程，打通了 OA 和 ERP 的一些轻运用，让客户在实现数字化转型的过程中可以基于物联数据快速地进行决策和企业管理，真正做到智慧物联管理。

(3) 快速响应客户需求。我们的平台叠加了低代码技术，平台拥有柔性配置引擎，可随时进行定义和编辑以及后续的灵活改动，用户体验更好，成本和效率更优。

工业互联网时代的到来，未来 G 端、大 B 端客户在智慧物联和业务数字化方面的需要会呈现几何倍数增长，而公司针对具体客户、具体场景、具体应用进行用户画像、需求牵引，深谙数据与客户需求之间的逻辑关系，并使得两者建立联系，通过低代码平台具备的优势快速响应和满足客户的需求，实现数据化后的应用价值体现，持续助力工业互联网等新基建建设。

二、问答环节

1、在低代码平台方面我们会不会与 BAT 有竞争？

答：不会有直接竞争，更多的是一种合作互补的关系。BAT 也会做数据平台，他们对数据有非常强大的处理能力，但是对于数据的应用价值，如何实现具体应用功能，他们是不做的；具体到数据应用价值其实需要深耕对应行业、客户及场景，长期与客户对接才能知道他们的需求在哪，如何通过数据实现他们的需求，BAT 目前主要提供通用型的平台，并不直接对接具体行业及客户；而浩云是深耕各个行业的，对于客户需求的理解非常深刻，并且十分清楚如何建立客户需求与数据之间的逻辑关系，并进行应用功能模块化，因此我们的平台是可以交付给客户直接使用的。

2、如何理解产业互联网中的服务碎片化与需求协同带来的统筹管理问题？

答：服务碎片化与需求协调无法统筹，是指的提供的产品及服务只能解决客户某一个单一的问题，而不能实现各种问题通过一套系统得到全面解决。主要在于两个层面，我们讲智慧物联实际上要实现物联管理+业务管理，而目前很多其他平台的系统都是烟囱系统，一方面大多数平台是只提供物联管理的，而且这些物联管理的系统都是孤立、碎片的，比如门禁、人脸、指纹、监控、车库管理等都相互独立，数据并不互融互通，这样的物联的并没有最大限度的挖掘数据价值实现数据效率；此外，大部分平台是没有打通物联管理与业务管理系统的，物联系统与业务系统中的诸如员工人事、考勤、OA、离职…等方面都没有建立联系，无法实现双向管理，我们现在是帮他们打通物联+业务，是可以实现全面物联管理+业务管理的。

3、低代码平台目前主要是在金融领域应用，其他领域有推广使用吗？

答：低代码平台目前在金融领域有较多个落地的案例，我们的平台是一个典型的物联网平台，除了传统安防以外还有很多的物联、业务管理功能，比如软件机器人，还有很多包括像押钞间管理，都是要用很多我们新的物联技术来做的。金融领域之外的其他行业，我们也在地产、物业管理、智慧码头、仓储物流、公安内保等行业开始做一些应用，比如与某地产公司，其实接洽时间比较长了，但是因为他们本身需要考虑的因素会比较多，首先是所涉范围很广，其次是业务和管理流程比较复杂，再就是考量到这是一个新的平台，可能会颠覆传统的管理模式，上了以后不大可能去换等，所以大家的洽谈、方案的讨论与修改以及最终落地需要一个比较长的时间。

4、在物业领域的具体场景能否介绍一下？他们的目的是？

答：目前客户提出的主要场景包括住宅物业、商业住宅、养老公寓、长租公寓、智慧家庭、工地管理等六大领域。物业客户使用我们的平台是为了实现日常管理中的数字化、信息化、智慧化转型，最终达到降本增效的目的，以减少他们的管理成本，提高管理效率。

5、能介绍一下物业领域的具体的业务模式吗？

	<p>答：一种业务模式是项目形式的，我们会帮助客户针对其管理的物业按照独栋物业为单位进行数字化、信息化改造；一种业务模式是运营模式，我们向客户收取智慧数据管理的运营费用。物业客户的体量是非常大的，一方面是现有存量物业进行信息化改造，更大的市场在于此后新建设的其他物业的信息化建设。</p> <p>6、公司近期投资 UWB 芯片公司，主要是出于什么目的？</p> <p>答：公司投资 UWB 芯片公司，一是在目前包括芯片在内的高精尖领域都在进行国产化的背景下，我们也希望通过投资 UWB 芯片公司，与芯片公司共同成长，在应用场景及业务推广上给他们提供支持，以助力打造 UWB 国产芯片；二是出于对 UWB 行业前景的看好，并希望通过此举完善“芯片+模组+产品+解决方案”的 UWB 全产业链布局闭环，从整体上提升在 UWB 方面的核心竞争力，为公司将来在全行业深耕拓展打下坚实的基础。未来 UWB 芯片爆发之际，公司因提前部署将有机会抢占行业先机。</p>
附件清单(如有)	
日期	2020 年 7 月 15 日