

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：2020-030

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他   |
| 参与单位名称及人员姓名   | 东吴证券候**、姚**                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 时间            | 2020年10月27日                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 地点            | 公司会议室                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事长茅庆江、投资者关系代表袁烈                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>一、公司三季报业绩介绍</b></p> <p>先简单给大家介绍一下三季报，上半年受疫情影响所以我们在半年报的时候亏损是4,000多万，在三季度因为有些订单支付在三季度达到确认条件，所以三季度单季度盈利4,970万，累计1-9月份盈利是660万，已经实现扭亏。</p> <p>公司业务在三季度来说基本上处于恢复的状态，浩云有一个比较明显的季节性因素，根据我们往年的财务状况，四季度从收入占比是全年收入的50%。从净利润来说，四季度净利润占比从过往三年来看在80%-90%的水平。所以我们对公司整体业绩情况还是比较有信</p> |

心，但是也要看四季度的情况。

## 二、公司核心业务介绍

### （一）基于业务引擎的智慧物联网数据平台

公司的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，是指使用很少代码或者几乎不用写代码可以快速实现平台开发的工具，有点类似于乐高玩具里面的一种托拽模块这样的快速配制的平台。

浩云的低代码平台，有四个特点（1）我们融入工业 4.0 思想，将各种数据颗粒通过六个要素进行了定义，可根据客户的需求，快速生成业务的应用、开发。做这个平台的初衷就是为了降低时间、人力等成本，提高客户响应速度。目前我们已经可以实现单个平台的开发量在 10%以下，目标是希望降到 5%。（2）它是一个具备物联网属性的平台，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）我们的平台打通了物联跟管理。物联产生的数据最后需要和管理流程进行结合，同时我们也打通了 OA 和 ERP 的轻应用，通过物联产生的数据，可以快速的跟客户的各管理和流程进行无缝对接，为客户的业务产生价值。此外，平台拥有柔性配置引擎，可随时进行编辑以及后续的灵活改动，实现分级管理、自定义管理，这样用户体验更好，成本效益更低。比如客户可以对已经应用了一年的平台，针对新产生的业务需求，通过自定义的管理对平台重新生成小的应用，无需像原来那样整个平台重新做定制开发。

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）与平台结合的 UWB 技术

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，还提出了他们的 UWB 的物品跟踪器，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。今年 8 月份，三星 Galaxy Note20 首次将 UWB 技术用作文件的共享传输使用。小米、OPPO、恩智浦等国际巨头也纷纷布局 UWB 技术。

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。

公司在 UWB 方面的布局，2020 年 3 月，公司成为 FiRa 联盟成员；6 月份，投资国内 UWB 上游芯片设计企业，助力打造 UWB 国产芯片，完善公司芯片、模组、产品和解决方案的 UWB 全产业链布局。

## 二、提问环节

### 1、能简单介绍一下三季报的同比情况吗？

答：受疫情影响，公司中报亏损 4,000 多万，但在加快复工复产、积极推动各领域业务后，三季报实现了全面扭亏。今年上半年的数据确实受到很大影响，但全年来看整体趋势还是向好的，第一季度亏损

近 4,000 万，到第二季度略亏 360 万，现在第三季度盈利近 5,000 万，同比增长 200%，扣非净利润 4,780 万，同比增长约 250%，业务整体在持续改善。

从历史数据看，公司更多的业务和利润都是在最后第四个季度体现的，第四季度单季度占比公司全年净利润去到差不多 80%，我们也会努力推广公司新产品、新业务，争取第四季度取得较好的成绩。

**2、关于芯片这块咱们也投资了公司，芯片这块像苹果用的是美国的芯片公司的解决方案，国内芯片包括咱们投资的芯片公司未来潜在的替代空间是不是比较大？**

答：苹果手机用的 UWB 芯片是苹果自己研发的，目前没有听说会对外销售，恩智浦 UWB 芯片主要用在汽车电子，另外还有一家 UWB 芯片公司是爱尔兰 Decawave 公司，现在是供给了全球大部分 UWB 芯片，Decawave 也被苹果供应商收购了。

未来手机周边生态起来之后对芯片需求量会比较大，现在制约 UWB 发展最大的就是它的成本比较高，需求量上升有可能促使成本下降，进一步扩大 UWB 的应用，面对这么大的市场需求，国内芯片企业是很有动力去推动 UWB 芯片的国产化的。

另外是目前正处在国产替代的大背景下，对于很多关键性的技术有国产替代的需求，而 UWB 技术是一个提供极为私密的位置信息的技术，同时可以携带大量待传递的信息，信息安全角度来看有很大的国产替代必要性。

所以国产替代是一个很明显要去做，不管是从成本上，还是从服务上，还是从大的政治背景上都在支持 UWB 芯片的国产替代。因此我们在国内 UWB 芯片公司里面也去做了一些深入的交流跟研究，也投资了其中比较领先的一家芯片公司。

**3、因为现在 ETC 基本上全面铺开了，从后台数据分析，交通大数据这块未来的市场空间以及咱们在这里面的份额情况如何？**

答：交通大数据我们新推的产品是数车核费系统、鹰眼路径还原 APP 两款产品，目前还没有看到其他类似产品。从需求来说，它能解

|          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>决客户的问题，不管是路网清分的精准化，还是逃费的稽查都有很明显的效果，可以给客户带来比较大的经济效益。</p> <p>从整个市场来说，我们是在9月底刚刚推出来，现在在某省份来说也会比较快落地，因为前期需要系统的对接，今年我们能实现部分的收入，可能主要的收入在明年，这个是在我们已经签署的省份进度是这样，同时我们也在进行全国推广。</p> <p>这项业务在各方面都有较高的壁垒，在技术层面我们的车辆识别率在业内是非常精准的，并且参与制定了多项行业标准；其次非常重要的一点是合法数据源是推动业务实施的刚性要求，目前我们通过与某大型交通信息产业公司合作获得了合法的数据源；此外，拥有成熟的应用落地案例是获得客户信任的关键要素，在此次新产品推出之前我们的第一代产品已经在某省多个地市进行了应用，在追缴车辆逃费方面取得了显著的成果。</p> <p>我们一直在努力，今年疫情虽然对上半年业绩有影响，但是整体对全年来说应该影响不是那么大，四季度是我们公司的重点。这三块业务来说从产品跟市场推广上我们已经有相当好的基础了，接下来是整个应用的落地，我们也对这三款产品的前景非常有信心，也会加紧去进行落地，希望跟投资者交出比较满意的成绩单。</p> |
| 附件清单(如有) |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 日期       | 2020年10月27日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |