

证券代码：688159

证券简称：有方科技

深圳市有方科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-业绩说明会 001

日期：2024 年 5 月 14 日

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 电话会议	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	投资者：参与了业绩说明会的线上机构和中小投资者们。		
时间	2024 年 5 月 14 日 15:00-17:00		
地点	/		
上市公司接待人员姓名	1、有方科技 董事长/总经理：王慷 2、有方科技 副董事/副总经理：魏琼 3、有方科技 独立董事：金雷 4、有方科技 副总经理/董秘：黄雷 5、有方科技 财务总监：邱芳勇 6、有方科技 投资总监：李子瑞 7、有方科技 证券事务代表：郑妍		
投资者关系活动主要内容介绍	线上业绩说明会沟通交流过程中，公司人员严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。		
附件清单(如有)	会议纪要		

附件

会议纪要

公司在上海证券交易所、上证所信息网络有限公司的支持下，在上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com>) 召开了线上业绩说明会，说明会议程包括：

- 1、公司董事会秘书黄雷介绍本次业绩说明会的参会嘉宾；
- 2、公司董事长、总经理王慷先生致开场辞；
- 3、公司董秘黄雷介绍公司的基本情况，公司 2023 年度和 2024 年第一季度的经营情况，并对公司的分红情况进行说明。
- 4、中小投资者网络互动环节。

议程 2 中，公司董事长、总经理王慷先生的开场致辞内容重点介绍如下：

尊敬的各位投资者，各位网友，各位参会嘉宾，大家下午好。我是有方科技董事长、总经理王慷，今天非常高兴能够通过网络，与各位朋友就有方科技 2023 年度和 2024 年第一季度的业绩情况和分红情况进行在线交流。在此我谨代表有方科技对参加今天在线业绩说明会的朋友们表示热烈的欢迎，对一直以来对有方科技给予支持的朋友们表示由衷的感谢，同时也感谢上海证券交易所和上证路演中心给予有方科技的大力支持！

有方科技的使命是提供全球领先、可靠的物联网接入通信，助力人类更环保、高效、便捷。赢得客户满意是有方科技存在的唯一目的。公司的使命和目的为有方科技的长远发展提供了深度指导，也是有方科技决心以各种方式回馈社会的价值观体现。

2023 年，公司实现营业收入约 9.32 亿元，同比增长约 11%；公司研发投入 1.15 亿元，同比增长约 8.4%，占营业收入比重 12%；归属于上市公司股东的净利润约-3,843 万元，同比变动约 32%。2024 年第一季度，公司实现营业收入约 8.62 亿元，同比增长约 359%；归属于上市公司股东的净利润约 5,873 万元，同比变动约 400%。

2023 年，我们面临着错综复杂的经济形势，公司物联网无线通信模组和无线通信终端收入处在持续恢复的过程中，无线通信模组及其解决方案的收入下降，

但正在随下游应用行业需求复苏而恢复，无线通信终端的收入实现增长，并在国内城市物联感知、海外电力和海外车联网市场持续积累项目储备。公司在智慧能源领域收入与上年同期基本持平，同时公司积极开拓海外电力市场，在东南亚和欧洲国家电力市场的开拓初见成效，积累了海外电力市场的项目储备。公司在移动宽带领域收入实现较大幅度增长。公司云产品收入持续增长，云产品主要包括云平台软件和云基础设施。2023年，公司持续开拓城市物联感知市场，并抓住了中国供应链成熟度标准推进的机遇，深度挖掘政企客户在物联网大数据领域的需求，向客户提供自主可控的云平台 and 存储软硬件产品，同时公司还向客户提供其他云基础设施的配套产品，公司的市场拓展和技术创新初见成效，因此云平台和云基础设施的收入实现增长。2024年第一季度，公司继续基于云管端架构，持续推进物联网无线通信模组、终端和云产品的发展。公司物联网无线通信产品的收入实现增长，公司各类云基础设施的收入也实现较大幅度增长。目前公司经营持续向好发展，公司持有尚未交付的在手订单超过6亿元，管理层将继续努力，进一步拓展城市物联感知、云基础设施等市场。

2024年，公司将继续做好研发工作和市场拓展工作，重点保障海外电力、车联网领域和国内物联感知、云基础设施领域的大型项目，围绕数据要素，通过提供物联网大数据解决方案，挖掘更多市场机会。公司将有针对性地充实和优化研发团队，选择购置先进的平台和设备，推进募集资金投资项目的实施。公司将顺应物联网大数据的发展趋势，顺应下游应用领域行业客户的需求，推出更多型号的无线通信模组和终端，持续研发推出更多存储软硬件产品，并持续拓展云业务，通过提供“云管端”解决方案满足政府和行业客户的需求。在接下来的环节里，我的同事将对业绩和分红情况做进一步的说明，同时将通过投资者问答让各位投资者朋友们对公司有更加全面的了解，挖掘公司的投资价值，谢谢大家。

议程3中，公司董秘黄雷介绍公司的基本情况，公司2023年度和2024年第一季度的经营情况，并对公司的分红情况进行说明。具体内容如下：

有方科技成立于2006年，自成立以来就致力于为产业物联网提供稳定、可靠、安全的接入通信产品和服务。2016年，公司确立了“云-管-端”的架构和发展策略，向不同的行业客户提供基于模组、整机和云产品的不同产品组合。其中，

无线通信模组是连接物联网感知层和网络层的重要环节，通信制式上涵盖了各种蜂窝通信制式，应用场景上涵盖了智慧能源、车联网、城市物联感知、工业物联网等多个下游应用领域。整机包括面向海外车联网市场提供的智能 OBD 和应急车灯等整机，以及面向城市物联感知和智慧园区等市场提供的包括异动监测仪、通用采集器在内的各类物联感知设备和物联网网关。云产品则包括物联网运管服平台、管道云在内的云平台软件以及云基础设施。未来公司的发展仍将遵循“云-管-端”的布局来进行。

以上是公司的基本情况，接下来介绍公司在 2023 年和 2024 年第一季度的业务发展情况。

2023 年，公司实现营业收入 9.32 亿元，同比增长约 11%，研发投入 1.15 亿元，同比增长 8.4%，归属于上市公司股东的净利润为-3,843 万元，同比变动 32%。

公司物联网无线通信模组和无线通信终端收入处在持续恢复的过程中，其中，无线通信模组及无线通信核心板的收入下降，但正在随下游应用行业需求复苏而恢复，无线通信终端的收入实现增长，并在国内城市物联感知、海外电力和海外车联网市场持续积累项目储备。智慧能源领域收入与上年同期基本持平，同时公司积极开拓海外电力市场，在东南亚和欧洲国家电力市场的开拓初见成效，积累了海外电力市场的项目储备，移动宽带领域收入实现较大幅度增长，移动宽带产品主要包括 Mifi 和 CPE，公司主要提供无线通信模组和无线通信核心板，Mifi 和 CPE 能有效解决有线宽带不能覆盖区域的宽带接入问题，部署更加简单灵活，使用更加方便，市场对移动宽带产品的需求持续上涨，因此公司移动宽带领域收入实现较大幅度增长。

公司云产品收入持续增长。云产品主要包括物联网运管服平台和管道云平台等云平台，以及存储软硬件等云基础设施产品。2023 年，公司抓住了中国供应链成熟度标准推进的机遇，深度挖掘政企客户在物联网大数据领域的需求，向客户提供自主可控的云平台 and 存储软硬件产品，同时公司还向客户提供其他云基础设施的配套产品，公司的市场拓展和技术创新初见成效，因此云平台和云基础设施的收入实现增长。

2024 年第一季度，公司的物联网无线通信产品的收入实现进一步增长，公

司各类云基础设施的收入也实现较大幅度增长。此外，公司 2023 年度部分项目的收入和利润在 2024 年第一季度确认。因此，公司 2024 年第一季度的收入和利润实现较大幅度增长。目前公司经营持续向好发展，公司持有尚未交付的在手订单超过 6 亿元。

以上是公司的业务拓展情况。接下来介绍公司研发情况。

公司在深圳市龙华区、东莞松山湖和西安高新区设有研发中心。2023 年，公司的研发投入 1.15 亿元，同比增长 8.4%，研发投入占营业收入的比例为 12%。2023 年末，公司研发人员共 340 人，占公司员工的比例约 63%。公司和表内子公司累计申请 52 项专利和 30 项计算机软件著作权，截至 2023 年末，公司已累计获得 131 项专利和 142 项计算机软件著作权。

公司主要围绕三大产业化募集资金投资项目开展多个研发项目，推出了 Cat.1 硬件安全模组、NB-IoT+BLE 模组、Wi-Fi HaLow 模组、新一代国产芯 4G 车规级模组、5G RedCap 模组等产品，并通过了 GCF、FCC、IC、CE 等多项国际认证，为未来产品在欧美市场的销售奠定了基础。公司还组建云基础设施业务团队，建立了存储研发团队，并携手合作伙伴，基于国产化数据处理主控芯片、存储管理系统等材料和技术，对分布式存储软硬件、企业级 SSD 等产品进行研发，推出了相关存储产品，并积累了存储相关的技术。公司还通过信息系统建设和服务能力基本级企业认证和 ITSS 信息技术服务标准认证，彰显了公司为物联网新型基础设施建设提供标准化和可信赖的运维服务的专业能力；公司控股子公司推出的服务器获得供应链成熟度一级等级证书，为公司存储业务的市场拓展打下坚实的基础。公司还参编《智慧城市“一网统管”运营白皮书》《深圳市物联网产业白皮书（2022 年）》等标准。

以上是公司的研发情况，接下来介绍公司市场情况。

公司销售模式未发生变化，仍以直销方式为主，经销方式为辅，同时在城市物联感知领域推广服务运营模式。2023 年，公司在多个应用领域的市场拓展取得成效。在海外电力行业，公司持续拓展东南亚等地的电力市场，获得了马来西亚的订单，公司在印度电力市场持续销售出货并保持了市场占有率第一的地位。在车联网领域，公司向更多汽车制造商推广基于国产芯片的 4G 和 5G 模组，覆盖了更多车厂车型和充电装置。在城市物联感知领域，公司的物联网运管服平台在

长沙、重庆、成都、武汉等城市落地应用，城市公共安全和智慧环保的解决方案及物联感知设备也在深圳、长沙、兴平等城市落地应用。公司还持续开拓存储领域的数据中心和垂直行业客户，并形成了相关项目储备。

2023 年，公司还积极参与各项国际论坛和国际市场推广活动。此外，公司董事长携团队参加了“马来西亚-中国经贸论坛”，公司将为马来西亚数字新基建提供相关的产品与服务。

以上是公司市场情况，接下来介绍公司治理和 ESG 情况。

2023 年，公司根据中国证券监督管理委员会和上海证券交易所最新颁布或修订的《上市公司独立董事管理办法》等法律法规及规范性文件的最新规定，对公司的《独立董事工作制度》《信息披露管理办法》《自愿性信息披露管理制度》等部分内部控制制度进行了修订。公司和董事、监事、高级管理人员、证券部和财务部员工积极参加深圳证监局、上海证券交易所、中国上市公司协会、深圳上市公司协会以及中介机构举办的各类线上教育培训活动，持续努力提升公司治理水平，完善规范运作。2023 年，因公司 IPO 募投项目延期时间较长及信息披露不及时，公司和董事会秘书黄雷收到上海证券交易所的口头警示。

公司的使命是“提供全球领先、可靠的物联网接入通信，助力人类更环保、高效、便捷。”，公司的企业文化与 ESG 理念高度相符。此外，公司还在持续提升公司治理水平，积极履行社会责任，重视生态环境保护，维护社会公共利益。2023 年，公司在节能减排、绿色办公、保护环境、支持党建、承担社会责任、保障各方利益、完善公司治理、保障股东权益等方面都更进一步。公司的无线通信模组和云产品也在碳减排方面、保护生态方面应用，助力节能减排和环境保护。

以上是公司 ESG 的基本情况，下面由我来给大家介绍公司战略规划和 2024 年经营计划。

公司未来将继续基于云管端架构发展，提供全球领先、可靠的物联网接入通信，继续紧跟 5G、6G 等通信技术发展和下游应用领域需求发展的趋势，推出物联网无线通信模组和终端，并将继续顺应物联网与大数据、云计算、人工智能等技术的深度融合趋势，持续布局物联网运管服平台、管道云以及存储软硬件等云基础设施，加大对重点行业的市场开拓投入和核心技术的研发投入。

公司将继续巩固在智慧能源领域的龙头地位，把公司在国内智能电网领域的

产品、技术和经验向更多海外国家推广复制；公司将继续提升在车联网领域的优势地位，扩大在中国和欧美车联网的市场份额；公司将抓住在城市物联感知领域的先发优势，向更多地区的政府和企业提供“云管端”的物联网解决方案；公司还将深度挖掘云业务的价值，加大对包括数据智算和存储软硬件在内的云基础设施的投入，建立公司在存储领域的品牌形象和市场地位，为数据要素提供自主、稳定、可靠、安全的产品和服务。

公司将继续按照“海外、国内两大市场并举”的营销策略，以“模组、终端、解决方案和云产品”为业务方向，对“多行业纵深布局”，公司将聚焦重点行业，深耕细作，以赢得客户满意为目的，通过技术及产品创新，为重点行业提供多层次的产品及解决方案。

2024年，公司将继续做好研发工作和市场拓展工作，重点保障海外电力、车联网领域和国内物联感知、云基础设施领域的大型项目，围绕数据要素，通过提供物联网大数据解决方案，挖掘更多市场机会。

公司将有针对性地充实和优化研发团队，并将顺应物联网大数据的发展趋势，顺应下游应用领域行业客户的需求，推出更多型号的无线通信产品和存储软硬件产品，持续拓展云产品的市场，并通过提供“云管端”解决方案满足政府和行业客户的需求。

关于分红事项，公司特别说明如下：

2023年，公司在董事会和管理层的带领下，基于云管端架构持续拓展业务，公司的营业收入和净利润较2022年实现增长，但2023年实现的净利润仍为负数。2024年，公司将基于云管端架构继续拓展业务，加大对存储业务的投入，并重点保障海外电力、车联网领域和国内物联感知、云基础设施领域的大型项目的资金需求，此外，公司对运营资金的需求也将随着公司收入规模的提升而进一步增加，因此公司2023年度拟不派发现金红利，不进行公积金转增股本，不送红股。

议程4中的中小投资者网络互动环节中，公司经核查，公司邮箱和投资者热线电话在发布业绩说明会通知公告后至业绩说明会召开前的期间没有收到投资者的问题，公司业绩说明会上收到线上投资者实时提出的问题，公司相关人员的

回复情况重点介绍如下：

- 1、公司 2023 年新增的云产品收入 1.8 亿元，毛利率约 24%，请具体介绍一下云产品业务的商业模式？

答：公司云产品包括云平台软件（物联网运管服平台、管道云等）和云基础设施（存储软硬件等），商业模式为公司与客户签订合同后，安排开发实施或委外生产或外部采购，随后向客户进行交付和验收。

- 2、公司 2024 年一季度营业收入中云产品收入占比大约多少？其毛利率多少？

答：2024 年第一季度，公司基于云管端架构，持续推进物联网无线通信模组、终端和云业务的发展。公司物联网无线通信产品的收入实现增长，公司各类云基础设施的收入也实现较大幅度增长。公司的毛利率和期间费用较上年同期变动幅度较小。云产品收入的增长带动了 2024 年第一季度收入的增长，云产品的收入占比过半，公司综合毛利率约为 13%。

- 3、公司年报介绍云产品主要包括云平台产品（物联网运管服平台、管道云平台）和云基础设施（存储软硬件产品等），请介绍一下这块业务的主要供应商有哪些？主要客户有哪些？

答：2016 年以来，公司先后投入物联网运管服平台和管道云和相关云平台的研发，研发出云平台软件后，物联网运管服平台在长沙、重庆、成都、武汉等城市落地应用，而云基础设施中的存储软硬件产品的研发则包括自研和携手合作伙伴联合研发，云基础设施的供应商包括 OEM 厂商、软件提供商、代理商等供应商，主要客户包括政企客户数据中心和部分垂直行业客户。

- 4、公司 2023 年新增的云产品业务收入大幅增长，公司 2024 年对云产品业务的经营目标是多少？

答：关于公司 2024 年的财务预算方案和经营计划，烦请留意公司已披露的《2023 年年度报告》和《2023 年年度股东大会会议资料》，公司

2024 年将继续基于云管端架构，努力提升云产品业务的收入和收入占比，进一步提升公司的盈利能力。

5、公司 2023 年新增的云产品业务收入大幅增长，请问这块业务是否具有可持续性？

答：公司自 2016 年开始以“云-管-端”架构和战略进行发展，经过多年努力，公司产品包括物联网无线通信模组、终端、云平台软件和包括存储软硬件在内的云基础设施，目前公司还在持续丰富产品线，并通过上述产品组成覆盖数据采集、清洗、计算、存储和灾备的物联网大数据解决方案，部分为自主可控的解决方案，为公司的长远发展奠定基础。因此，公司将持续发展云产品业务，努力提升公司盈利水平。2024 年，公司将继续基于该发展架构，提供全球领先、可靠的物联网接入通信，继续紧跟 5G、6G 等通信技术发展和下游应用领域需求发展的趋势，推出物联网无线通信模组和终端，并将继续顺应物联网与大数据、云计算、人工智能等技术的深度融合趋势，持续布局物联网运管服平台、管道云以及存储软硬件等云基础设施，加大对重点行业的市场开拓投入和核心技术的研发投入。

6、公司的云基础设施（存储软硬件产品等）主要是自己生产还是对外采购？如果对外采购是向谁采购？公司有跟美国英伟达合作吗？公司中标的中国电信宁夏算力服务项目，算力服务器是向谁购买的？是国内厂家还是国外厂家？

答：公司的云基础设施的供应商包括 OEM 厂商、软件提供商和代理商等。云基础设施业务的拓展进展情况烦请留意公司后续相关公告。公司致力于提供全球领先、可靠的物联网接入通信，2016 年制定“云-管-端”的战略发展架构后，经过公司多年发展，目前的产品涵盖物联网无线通信模组、终端、云平台软件和云基础设施，应用于智慧能源、车联网、城市物联感知、数据中心等多个领域，公司还在持续丰富产品线，并通过上述产品组成覆盖数据采集、清洗、计算、存储和灾备的物联网

大数据解决方案向客户提供，而且部分为自主可控的解决方案，为公司的长远发展奠定基础。

在与投资者线上交流问答结束之后，活动在 17:00 圆满结束。