

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-现场参观 003

日期 : 2024 年 5 月 15 日

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 券商策略会 <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	主持人: 董事会秘书黄雷 参会人: 深圳康瑞资本, 上海赤钥投资, 龙腾投资, 恒泽投资, 明曜投资, 利佰嘉投资, 海通投资等机构代表共 10 名。		
时间	2024 年 5 月 15 日		
地点	深圳市龙华区民治街道北站社区汇德大厦 1 号楼 43 层电力会议室		
上市公司接待人员姓名	1、有方科技 副董事长、副总经理: 魏琼 2、有方科技 董事会秘书: 黄雷 3、有方科技 投资总监: 李子瑞 4、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	会议沟通交流过程中, 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。会议沟通交流详见附件的《会议纪要》。		
附件清单(如有)	会议纪要		

附件

会议纪要

一、公司基本情况介绍

公司董秘黄雷组织投资者参观公司展厅，并对公司基本情况、公司产品及业务拓展情况和 2023 年年度经营情况、2024 年一季度业绩情况做简要介绍，有方科技多年来致力于为物联网提供稳定、可靠、安全的接入通信产品和服务。2016 年起公司制定了“云-管-端”的发展战略，现有无线通信模块、终端和云产品三大业务，为客户提供物联网大数据解决方案。2023 年，公司营业收入约 9.4 亿元，同比增长约 11%，受限于外部大环境和全球物联网支出有所收缩，公司物联网无线通信业务的营业收入与 2022 年基本持平，但云产品的收入带动了公司营业收入的增长。2024 年第一季度，公司物联网无线通信业务营业收入实现增长，行业需求也在复苏，但第一季度的收入和利润增量的主要来源是云产品。公司近年来一直以云管端战略进行布局，重视发展云平台和云基础设施，这是因为这块业务与公司已有的客户群体是重合的，公司未来也将会继续按照云管端的架构来发展和布局，努力提升云产品和物联网终端的营收占比，通过这种方式提升公司的综合毛利率和盈利能力。

二、投资者问答概要

1、公司 2024 年第一季度营收大幅增长，主要是云产品的推动，公司和其他物联网公司有什么不同，为什么可以快速切入云存储、云计算市场？做这类业务的核心竞争力是什么？

答：投资者可能感觉业绩是突然的爆发式增长的，但其实公司已经做了多年的准备。公司是最早预见物联网无线通信模组业务的发展瓶颈的，这也是 2016 年提出云管端架构的原因。2009 年，公司是国内最早做物联网无线通信模块而且盈利的一批企业，2015 年物联网开始在各行各业大规模应用，但是竞争也越来越激烈，物联网无线通信模块所处的行业位置决定了利润会被上下游压缩，而且研发投入会居高不下，因此公司提出了“云管端”的战略定位。我们的“端”从模组向下游延伸，在部分应用行业里找到机会，以前在中国铁塔项目和欧美车联网

项目都取得了不错的突破，现在也在城市物联感知领域发展。“管”的最初定位为用于管道检测云平台的软件和用于物联网协议管理的软件，目的在于赋能我们模块的客户，随后我们聚焦政企客户，以各地方数据局作为目标客户，云平台软件可以满足客户一网统管、数据共享的需求，这也为我们战略转型和业绩增长奠定了基础。现在公司的战略越来越清晰，希望通过云管端的布局，带动模块和终端业务的发展，并以个别城市作为示范样板后向全国复制推广。“云”业务的拓展，公司也从云平台到云基础设施，发展数据存储方向，这个方向主要是考虑了供应链成熟度即信创环境，我们看到了潜在的市场需求，因此在 2022 年就开始布局存储领域。综上，业绩的变化是前期持续积累的结果。

2、从云平台软件来看，市场上有很多做类似软件的公司，功能上也可以满足政企客户的需求，那我们公司的软件差异化在哪里？毛利如何？

答：公司同时拥有硬件基因和云平台软件基因，这与其他软件企业有本质区别。公司不做大集成项目，主要提供软硬件产品；此外，许多物联网软件企业主要做应用层面的软件（即与业务流程相关的业务型软件），公司的软件不属于业务型，对接的是物联网设备而非个人，负责采集和清洗数据后供客户使用，不负责应用。云平台软件的利润相较于传统的模块业务的利润更高，而且还能带动传统业务的增长。

3、关于公司云业务方面，我们了解到公司有牵头参与信创存储相关标准制定。想问问在存算领域，公司是怎样形成核心竞争力的，如何去和该行业巨头去竞争？

答：我们通过人才引进和团队整合的方式快速建立了存储的研发、产品和市场团队，相较于收购公司来讲降低了很多成本，也缩短了研发时间，抢占了市场先机。公司第二个竞争优势是公司的资源整合能力强，第三个竞争优势是存储业务能与公司的现有业务产生协同效应，包括客户群体相同而且研发也互通。未来，随着智算的发展，市场对分布式高性能存储的需求将迎来快速增长，因为存力和算力需要搭配，公司也将持续获得云业务收入。

4、公司的分布式高性能存储与国内巨头企业的产品代差有多大？

答：从技术角度讲，代差并不大，但行业对数据存储的安全性要求高，导致行业准入门槛高。公司是上市公司，注重产品质量，并且拥有政企客户资源基础，公

司紧抓市场拓展的两个突破点，一个是信创成熟度的突破点，一个是人工智能发展对智算需求提升的突破点。

5、公司在海外的发展战略如何布局？

答：公司在海外主要布局电力和车联网整机业务，例如智能电网业务我们已经在马来西亚等东南亚国家陆续铺开，当然这些业务的建设周期都很长，但会是个长期的业务。

6、公司 2024 年云业务会否会超过传统业务？未来几年存储业务的增速有多大？

答：云业务包括了云基础设施，云业务收入会超过传统物联网无线通信业务。未来存储业务增速目前无法预估，这是由政策因素、市场需求等多重因素决定的，但市场需求的规模很大，我们只要占据一部分市场份额就能形成比较大的收入。