

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 004

日期 : 2024 年 7 月 18 日

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 券商策略会	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 电话会议	<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: 华金证券等机构代表以及自然人股东共 3 名。		
时间	2024 年 7 月 18 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 层会议室		
上市公司接待人员姓名	1、有方科技 董事会秘书: 黄雷 2、有方科技 投资及投关总监: 李子瑞 3、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

公司董秘黄雷对公司展厅和公司的基本情况、产品和技术情况、各项业务拓展情况、2024 年半年报业绩预告做出简要介绍。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，能为客户提供物联网大数据解决方案。公司近年来一直以云管端战略进行布局，推出的云平台软件在多个一二线城市试点和商用，2023 年公司发展存算服务器及软件等云基础设施为云平台软件提供载体。去年及今年公司云业务持续增长，是业绩增长的重要因素，公司已将云业务作为战略发展方向，云业务与物联网客户群体存在重合。未来公司也将会继续按照“云-管-端”的发展战略来发展和布局，努力提升物联网终端和云产品的收入占比，提升公司的盈利能力。

二、投资者问答概要

1、公司上半年的业绩情况如何？目前经营是否正常？模组等各项业务的发展情况如何？模组业务的境内外收入占比，以及面向的重点应用领域有哪些？车路云协同方面有什么布局？

答：2024 年上半年公司预计净利润在 8000 万元-9600 万元之间，近日已发布业绩预告，目前各项经营活动正常开展，基本面持续向好。今年上半年物联网市场景气度在持续提升，物联网产品的营业收入实现了大幅增长，模组业务也实现增长，云产品受益于人工智能和国产信创的发展也实现了大幅增长。公司模组业务的收入国内占了大部分，主要面向智慧能源、车联网、移动宽带等行业，模组在海外主要面向电力行业，公司的电力模组在沙特阿拉伯等中东国家、印度、东欧多个国家的电力市场占有率排名第一，目前电力模组仍有很大的发展机会，印度莫迪宣布了 2.5 亿只智能电表的安装计划，由于是采用网络表的模式，因此每只智能电表里都有模组，规模比较大，而马来西亚也正在进行电力基础设施的升级，公司向马来西亚提供的是包含模组的通信单元、电力信息采集平台、智能电表等

在内的解决方案。车路云协同是一个比较大的市场，这个市场一直处在发展过程中，方才在公司展厅介绍的车路云协同模组、RSU 和 OBU 设备都是近几年实施募投项目先后推出的产品，模组也在奇瑞、比亚迪、腾势、东风商用、江淮等知名品牌汽车前装和充电装置上应用，公司和合作伙伴完成 V2X 产品的测试及在南宁、深圳等地试点应用。现在国家出台车路云协同的有关政策，有助于公司这块业务的发展，公司将持续跟进。

2、公司为什么会去发展云业务？云平台有什么优势？盈利模式是怎样的？为什么会选择重庆、长沙等地方？

答：公司 2016 年制定了“云-管-端”的发展战略，随后研发并推出了物联网运管平台等软件，经过公司调研后，锁定了政企市场，云平台能为地方政府的数字化、智能化管理赋能，实现数据的统一接入、统一管理的问题，打破不同委办局之间的数据孤岛，解决地方政府在智慧城市建设中重复投入的问题，而随着数字要素的发展，云平台还使得政府在智慧城市的建设模式和商业模式发生了变化。公司的云平台主要对接数据局，并先后在深圳、长沙、成都、重庆、武汉、西安等地应用。盈利模式有几种，包括按照上线设备的数量级收取一次性费用后每年再收取运维服务费，此外还尝试数据运营服务的收费，还可以以轻量级产品被集成的方式提供给中国电子等大型政企客户。2020 年底，各地政府开始设立了大数据局，公司的云平台最先是在深圳龙华进行试点和迭代的，随后长沙、重庆等城市参观学习和改进提升，挖掘了云平台的潜在价值后先后在各地落地商用。今年 4 月，习总书记在重庆市数字化城市运行和治理中心考察时公司技术团队也全程提供全域物联感知数据支撑的技术支持保障。公司的云平台不是项目制的，而是可持续可扩展的，面向的城市经济实力雄厚或者有新基建方面的预算保障。

3、关于云基础设施业务方面，公司是如何拓展市场并形成收益的？相关团队是如何整合和激励的？公司在存储领域还有什么布局？

答：公司经过市场调研，发现国家信创政策支持存储的发展，党政机关和垂直行业客户都有很大需求，云基础设施也能为云平台软件提供载体服务于既有的政企客户，也能与物联网产品形成数字要素解决方案，于是将云基础设施列入公司的

“云-管-端”发展战略架构中，延伸云业务链条。随着供应链成熟度的推进，叠加人工智能发展对数据中心和智算中心升级扩容的积极影响，政企客户对自主可控的高性能存储需求会进一步上升，存算服务器的发展拥有广阔的前景。公司去年通过引进人才、原团队转型等措施整合并构建起了存储软硬件研发团队，并通过联合开发等方式逐渐积累起产品和技术，公司还构建了存储软硬件的市场团队，拓展政企客户市场，团队的激励上包括在控股子公司持股以及母公司规划的股权激励，市场团队建议的“以算带存”的销售策略即将各类存算服务器形成解决方案后向客户提供，也促进了公司在存储领域品牌的塑造、市场开拓和销售增长。未来公司将会继续发展云基础设施业务，在存储领域，公司拟进一步对存储封测进行布局。

4、公司的股份是否存在质押的情况？公司今年是否考虑分红？公司撤回定增的原因？现在和后续通过什么来保障资金？

答：公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管的股份未做质押。目前各项政策都明确支持上市公司对股东分红，公司也考虑对 2024 年度实现的净利润进行分红，也会建议董事会和股东会在更早的时间分红。公司终止定增的主要原因是考虑了资本市场环境变化的外部情况和公司 2023 年年报亏损和调整的自身内部情况。现在主要通过银行借款来保障资金，后续再另行规划资本市场的融资渠道。

5、公司今年上半年利润率没有提升的原因是什么？下半年公司会采取什么措施提升利润率吗？

答：今年上半年，公司各项业务收入实现大幅增长，但因公司主动抢占某类市场以及受市场供需情况和竞争情况变化等影响，以及部分云平台订单尚未确认收入，因此毛利率出现波动，此外公司银行借款有所增加，使得财务费用增加，影响了利润率水平。下半年公司将通过拓展海外业务（包含终端）以及国内数智城市业务（包含云平台），来提升利润率。