

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：2025-现场参观 002

日期：2025 年 5 月 13 日

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐券商策略会 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐电话会议 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	主持人：董事会秘书李子瑞 参会人：广发证券韩先生、汇添富基金刘先生等 25 家券商、基金参会
时间	2025 年 5 月 13 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：魏琼 2、有方科技 董事会秘书：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

公司董秘李子瑞先生对公司基本情况做简要介绍，深圳市有方科技股份有限公司多年来一直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。公司在 2016 年制定了“云-管-端”战略发展框架，现拥有无线通信模组及终端、无线通信解决方案和云产品三大类业务。

近日公司披露了 2024 年年度报告及 2025 年第一季度报告，公司 2024 年度实现营业收入 30.69 亿元，同比增长 229.33%，归属于上市公司股东的净利润 1 亿元，同比变动 360.84%。2024 年末，公司总资产为 17.74 亿元，同比增长 13.05%；归属于上市公司所有者权益 8.55 亿元，同比增长 14.78%。2025 年一季度公司营业收入 10.58 亿，同比增长 22.66%，归属于上市公司股东净利润 1,759.95 万元。随着人工智能产业的蓬勃发展，数据中心、智算中心建设在快速推进。公司持续深挖云产品大客户在存力、算力、运力方面的需求，通过市场拓展储备了优质客户资源，并持续向大客户提供的云基础设施产品，因此公司云基础设施的收入实现大幅增长。此外全球物联网市场需求在持续复苏，海外智能电网基础设施建设在持续推进。公司物联网无线通信产品收入同比实现增长，其中无线通信模组收入增长幅度大的原因系公司海外电力市场拓展成效显著，面向印度等国家的智能电网市场销售的无线通信模组大幅增加，公司在多个国家电力市场保持着领先地位；2024 年度，公司针对中国智能网联汽车产业渗透率进一步增加，“车路云一体化协同”试点启动，公司持续拓展国内车联网市场，积极向车厂及 Tier1 客户推广各类车载模组和充电装置模组，来自汽车前装和两轮电动车应用场景的无线通信模组收入也实现增长。

二、 投资者问答概要

1、公司是否计划开展算力云服务业务？公司今年基于什么原因做出该等规划？

答：公司已在《2024 年年度报告》第三章公司发展战略一节中提出，“公司将在条件具备后适时适度开展算力云服务、运维服务业务，进一步提升公司在云基础设施领域的核心竞争力”。因此，公司根据战略布局将在今年适时适度提供算力云服务。公司今年做出这个规划的原因是多方面的，首先，往年公司因亏损导致融资受限，现金流也有限，24 年公司实现盈利，直接融资和间接融资都可以操作了，而且融资成本随着降准降息还有所降低，那么现金流就有了保障；其次，公司这两年在存算领域积累起了优质的客户资源，在存算领域形成了良好的市场口碑，将继续服务好大客户；最后，公司建立了稳定可靠的供应链保障，在过去两年里形成了集成化解决方案能力，并积累了运维服务的能力和 experience，这些都巩固了公司从事这块业务的基础。

2、公司打算如何融资解决算力云业务的资金问题？客户有哪些？短期和长远的目标、投资规模和节奏是怎样的？公司是否已中标或签署重大合同？

答：公司可以通过间接融资和直接融资来解决资金问题。间接融资方面，公司不仅可以获得银行提供的授信额度，还能获得融资租赁公司提供的额度，这些能解决短期资金问题；直接融资方面，公司也会考虑通过定增来解决部分长期资金问题。最终客户包括算力云服务公司、各行业大模型垂直行业客户、车企等。公司如中标或签署重大合同达到法定披露标准的话会予以公告，如涉及商业秘密信息且客户要求保密的情况下公司将会向监管机构申请豁免披露，请投资者注意风险。

3、关税、增值税等税收政策是否会对算力云价格和成本产生影响从而造成毛利波动？是否存在其他风险因素？

答：终端客户对上游供应链的价格有所了解，因此双方可以协商调整算力云价格和成本，公司只有在综合评估能够获得合理收益的情况下才会去开展业务，因此关税、增值税不会对毛利造成很大的影响。其他风险因素，公司在《2024 年年度报告》已有风险提示，包括宏观环境等因素对供应链和价格造成的影响、现金流风险等。

4、模组企业 24 年毛利率均有所恢复，公司 24 年物联网无线通信产品按应用领域和产品结构划分的收入和毛利率如何？未来毛利率是否会有变化？

答：物联网无线通信产品毛利率跟应用领域、市场区域、产品结构有关，比如，在中国销售的模组毛利率相对较低，在美国和欧洲销售的模组毛利率较高，终端和云产品的毛利率比模组要高，至于按应用领域和产品结构划分收入和毛利率，以公司 2024 年报披露的范围为准。公司模组主要在中国和印度市场销售，其中在电力领域占据领导地位，但毛利率较低，然而公司近年来一直在拓展海外市场，公司在马来西亚电力市场的订单今年开始交付，订单主要涉及终端和云，毛利率较模组高，而且公司也在中国积极拓展政府业务市场，提供城域物联感知云平台 and 终端，目前在重庆建立了示范样板并获得了领导的肯定，在北京、庐山也建立了样板，未来随着业务的拓展预计能带动无线通信产品毛利率提升。