

证券代码：002373

证券简称：千方科技

# 北京千方科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：CTFO20240418

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	
活动参与人员	中国东方资产 中邮人寿保险 新华资产 中国工商银行 永安财产保险 深圳市智诚海威资产 深圳前海旭鑫资产 深圳前海大千华严投资 深圳创富兆业金融管理 上海展向资产管理 上海云门投资管理 上海羿扬资产管理 上海信鱼私募 上海鑫垣私募基金 上海深积资产 上海钦沐资产 上海泾溪投资 上海汇正财经 上海华麟股权投资 上海贵源投资 厦门中恒嘉富 重庆德睿恒丰资产 青岛城投城金控股 磐厚动量(上海)资本 联创投资 建信养老金 建投华文投资 华麟资本 浙江米仓资产	中信证券 中信建投证券 中泰证券 中航证券 中金证券 野村东方国际证券 西部证券 首创证券 申万宏源证券 上海证券 瑞银证券 花旗环球 华福证券 华安证券 国盛证券 国联证券 国金证券 国海证券 红塔证券 浙商证券 长城证券 开源证券 中邮证券 凯基证券 方正证券 东兴证券 金股证券投资咨询 鸿运私募基金 恒越基金

	海南羊角私募基金	海南鸿盛私募基金
时间	2024年04月18日 10:00-11:00	
地点	公司会议室	
形式	线上会议	
上市公司接待人员	副总经理、董事会秘书史广建	
交流内容及具体问答记录	<p><b>一. 业务回顾</b></p> <p>各位投资人大家好，欢迎各位拨冗参加此次千方科技2023年报的业绩解读会议。</p> <p>首先把上半年业绩情况和经营管理及新业务的变化给大家做一个回顾。公司实现营业总收入77.94亿元，同比增长11%；实现归属于上市公司股东的净利润5.42亿元，同比增长212%，扣非净利润2.77亿元，同比增长200%，经营性现金流量8.9亿元，同比上涨78%。公司智慧交通业务实现营业总收入25.81亿元，同比增长37%。其中城际交通业务实现收入16.20亿元，占智慧交通业务收入比62%；城市交通业务实现收入8.97亿元，占智慧交通业务收入比34%。智能物联业务收入52.13亿元，也同比实现了增长。智慧交通毛利率提升7% 物联毛利率提升4%。报告期内，业务的向好变化比较明显，营收季度环比实现向好。交通项目实施周期逐步正常，同时公司加强了项目的综合管理，尤其强化了对项目执行和库存的科学管理，提升了利润和回款；智能物联主要是执行渠道为第一平面的经营策略，完善了渠道广度和深度的建设，高毛利产品占比有所提升，毛利向好。</p> <p>在交通生态合作方面，公司拓展了多类型客户资源，打磨了与地方政府、央企、国企及运营商等类型客户的新合作模式并取得了显著进展。报告期内，公司与南昌市、濮阳市、重庆电信集成公司达成战略合作；继续推进与地方交投集团、城市政府平台的合作模式，在既有黑龙江、吉林等多地交投集团合作基础上，推动并落实南昌等地成立合资公司，与雄安新区等地区的合资合作顺利推进，主导打造高标准、体系完备的智能网联交通科技标</p>	

杆项目，夯实交通数字化转型升级根据地；助力交通与能源融合，参与中国公路学会交通与能源融合发展工作委员会工作，实现产业共振；响应国家一带一路的方针政策，积极推动乌兹别克斯坦等国家的路网信息化智能化业务，出海业务初现成效。加入交通运输协会低空交通与经济专业委员会，探索新领域业务机会。

在交通业务层面，强化交通运输领域核心系统 TOCC，继续发挥业务优势；智慧交通中标亿级大项目，1.6 亿元拉萨智慧交通建设工程施工项目，持续跟踪高速公路、城市交管等业务领域大单，继续在京津冀、粤港澳大湾区等地开拓城市智慧交通业务，积极响应国家专项债支持的重大项目。车联网业务领域，公司中标海南环岛旅游公路的智能网联项目，近 4000 万元的规模；同时，公司还正在参与编制城市道路自动驾驶的相关技术规范，继续开展更多车型的高级自动驾驶场地与道路测试。携手阿里云，共创交通大模型，公司作为“千问伙伴计划”首批唯一交通领域合作伙伴，与阿里云携手推动大模型在交通行业落地应用，将数字服务产品与大模型结合，发布数字服务产品“千方云警”，即基于通义千问的重型货车安全管控“千方云警”的 AI 原生产品，已在全国多个省市的交警总队、支队、大队成功落地，同时积极服务于省级交投集团提质增效、增收引流等工作，打造数字经济交通领域新名片。

物联生态合作方面，“以渠道为第一平面”战略，革新认知，调整组织，充分理解渠道客户需求，发布行业大模型“梧桐”，以通用大模型+行业场景+训练调优为架构，充分满足多样化场景需求，启动种子合作伙伴计划，以边缘 AI 推理训练一体机为载体，让合作伙伴切实感知到技术变革带来的业务价值。同时，积极与运营商展开合作，打造专属产品方案，入围中国电信、中国移动的集中采购名录，打开运营商合作新局面。

物联业务层面，从设备换新到产能换新，产线实现自动化升

级加速了产品迭代，产品层面受益于 AIGC 大模型等技术快速发展因素的影响，为更多的长尾场景提供了解决路径、拓展了更多新型用户，智能物联行业的边界不断拓宽，推出更多高价值场景化解决方案。国内业务承压但整体实现增长，海外业务继续增长，整体上，智能物联业务国内业务逐步恢复，进一步提升了国内区县市场的覆盖率，海外业务依然存在较多机遇。在智能物联的新业务层面，边缘 AI 推理训练一体机正在机场等行业积极拓展，实现算法模型生产速度和准确度的提升，产品定制成本的下降，和模型的快速部署；AI 业务助力文教体行业，基于公司“梧桐”大模型的“旅拍兔”景区 VLOG 短视频业务已经实现近百个景区的大规模突破，同时逐步落地运营分成商业模式；在充电桩市场，结合公司停车解决方案的新能源车充停管理一体化方案也开始规模出货。

着眼于未来，公司会提升核心业务经营质量，培养出海业务、人工智能、智能网联等业务，探索主业新的增长点。

## 二. 投资者互动交流

### 1. 请问公司在当前的环境下怎么看交通行业？

答:从 3 月底召开的合肥高速信息化大会来看，交通运输传统设施的数字化转型将是未来几年的重要任务，一个要提高路网的通行效率，一个要强化安全管理，其中包括了智慧扩容、安全增效、服务提升和车路协同等重要内容。近期交通部提出要稳步推动交通运输大规模设备更新，推动交通基础设施数字化转型升级，强化数字赋能，推动融合发展，有效提升公共服务能力、行业管理效能和产业协同创新水平，对行业发展提出了更高的要求。公司在这些领域中有丰富的产品和解决方案经验，未来将受益于行业新的变化。

在城市交通领域，公司积极在京津冀、粤港澳大湾区等地打造新

的业务根据地，通过合资合作等形式，加大区域的渗透率，目前与雄安新区等地区的合资合作顺利推进，打造高标准、体系完备的智能网联交通科技标杆项目，与广州的合资合作正在落地中，即将形成新的根据地，覆盖城市治堵、智慧停车、交通运输、交通管理、智能网联、出行服务等多场景的智能化全域交通标杆城市。这些将使得公司在城市交通业务领域有更多的订单落地。

## **2. 物联业务报告期内主要的变化？**

**答:**公司强化“以渠道为第一平面”战略，革新认知，调整组织，充分理解渠道客户需求，在全球范围内完善渠道体系，发布行业大模型“梧桐”，以通用大模型+行业场景+训练调优为架构，算法部署会更大程度上赋能渠道；商业模式也会逐步有一些变化，例如之前主要是以销售产品和解决方案为主，后续类似于模型服务的一些商业模式，会衍生出来。

## **3. 公司行业大模型“梧桐”的优势，AI 给公司带来的影响？**

**答:**在大模型时代，商业化落地的路线是核心。从整个行业看，工具/装备类产品可能是大模型技术最先的商业落地点，公司的AIoT产品，是装备也是工具。大模型技术是AIoT行业当下最大的技术变量，会带来新的市场机会点。一个大的机会点就是大量产品的更新迭代，技术进步也会催生更多的非安防场景，比如景区VLOG短视频、AI体育。公司会持续通过大模型来赋能制造业，赋能渠道，赋能各个细分领域，从而完成各个细分场景的商业闭环。最终实现的是技术带动场景和业务落地。

## **4. 2024 年公司业绩展望费用端有降本的考量吗？**

**答:**提质增效是经营的重要工作目标，去年整体费用端的控制已经取得了一定的成效。销售费用管理费用基本上是没有增长，研发保持了适当的投入增长。未来，公司依旧是按照研发能力为核心竞争力的首要条件下，科学调整控制费用，强化核心竞争力。

## **5. 2024 年员工持股计划中，公司业绩考核目标制定的依据是什么样？**

	<p>答:公司员工持股计划业绩考核目标主要涉及营收和利润。主要考虑到了未来交通和物联行业发展的趋势,包括行业更新换代的需求,以及新技术赋能和业务落地的前景,同时在经营中用精细化管理进行提质增效,提升盈利水平,构建业务壁垒等方面的因素。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有,可作为附件)</p>	<p>无</p>