

股票代码：300349

股票简称：金卡智能

金卡智能集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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
参与单位名称及人员姓名	摩根士丹利，博时基金，鹏华基金，平安基金，兴业基金，西部利得基金，国金基金，蜂巢基金，朱雀基金，人保资管，农银人寿保险，新华养老保险，中邮人寿保险，长城财富资管，中信保诚基金，汇丰晋信基金，汇泉基金，和信金创，方瀛研究与投资(香港)，IGWT Investment，招商证券，华西证券，中信证券，国投证券，浙商证券，华泰证券，国泰君安，东北证券，光大证券，信达证券等 89 位投资者。
时间	2024 年 4 月 18 日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董秘兼财务总监 李玲玲
	<p>一、公司业务情况和经营情况简介</p> <p>(一) 公司所从事的主要业务</p> <p>公司顺应万物互联的数字化时代潮流，构建了以物联网智能终端、IoT大数据平台和各类行业应用软件为内核的软硬件一体的物联网业务体系，围绕客户需求持续创新，以坚实的物联网内核不断开拓应用场景，为客户提供高价值、高性能的产品及数字化端到端整体解决方案服务。公司物联网解决方案目前已经布局了数字燃气、数字水务两大应用场景，未来还将向氢能计量和过程计量等新的应用场景拓展。报告期内，公司所从事的主要业务、主要产品及用途、经营模式未发生重大变化。</p>

(二) 2023 年度及 2024 年一季度业绩情况

1、2023 年度业绩情况

2023 年，我国经济回升向好，供给需求稳步恢复，在数字经济、智慧城市等建设等利好政策的影响下，行业朝着信息化、数字化方向转型发展。公司依托计量数字化解决方案能力，结合自身优势把握行业机遇，加强销售拓展力度，加大技术研发投入，凭借长期积累的行业应用案例及成熟的项目实践经验，不断深化在各个产品领域的数字化解决方案能力应用。

报告期内，公司实现营业收入 31.75 亿元，同比增长 15.91%；归属于上市公司股东的净利润为 4.09 亿元，同比增长 51.09%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 3.58 亿元，同比增长 27.04%。

2、2024 年一季度业绩情况

2024 年一季度，国内经济企稳回升，供给需求进一步恢复，新质生产力等理念推动企业数字化转型提档加速。公司继续依托数字化解决方案能力，积极发挥品牌和市场渠道优势，坚持创新驱动，促使公司业绩实现新的增长。同时，公司继续提升组织运营管理能力，通过研发设计改良、材料采购降本等举措降低产品成本，通过全面预算管理控制费用合理开支。在日益激烈的市场竞争环境中，降本增效活动为公司持续赋能。

2024 年一季度，公司实现营业收入 71,868.02 万元，同比增长 12.48%，实现归属于上市公司股东的净利润 9,895.72 万元，同比增长 22.03%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 8,506.83 万元，同比增长 35.36%。

3、利润分配预案基本情况

截止 2024 年 4 月 16 日，公司总股本 420,802,313 股，扣除已回购股份 6,826,300 股后的总股本 413,976,013 股为基数测算，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 5 元（含税），预计将派发现金股利 206,988,006.50 元（含税）。2023 年度公司就回购股份支付资金总额 18,182,337.30 元（不含交易费用），结合上述拟派发的现金股利 206,988,006.50 元，2023 年

投资者关系活动主要内容介绍

度预计现金分红总额为 225,170,343.80 元。

二、问答环节

1、大规模更新改造背景下，有没有具体的政策利好到我们？有没有一些板块或区域加速了更新改造，对公司的影响是什么？

2024 年 3 月，国务院印发的大规模设备更新政策，围绕建设新型城镇化，结合推进城市更新、老旧小区改造，以供水、供气、污水处理、城市生命线工程等为重点，分类推进更新改造。目前全国 20 余省市市政府也已发布相关落地措施执行该政策，该政策中提到的多项重点，与公司业务、产品直接相关，预计对公司未来发展有积极正面影响。公司将积极把握该机遇，加强营销力度，凭借长期积累的行业应用案例及成熟的项目实践经验，迅速抢占市场，实现业绩的提升，保持公司的市场领先地位。

2、与海思的合作细节如何？这个对于计量表技术发展有何意义？

2024 年 4 月，公司与华为全资子公司海思签署合作备忘录。双方将基于星闪技术的开发、应用和推广在智慧燃气、智慧水务、新能源等领域开展深度合作，共同推动双方业务发展。星闪技术的应用，将克服一直以来蓝牙传输距离近、穿墙能力弱、WiFi 功耗高的短板，能够更好的解决燃气表与泄露报警器连接可靠性和稳定性问题，进一步提升公司智慧燃气解决方案的竞争力。相比传统无线通信技术，“星闪”传输速度提升了 6 倍，传输距离提高了 2 倍，组网终端数量提升了 10 倍，定位精度达到了分米级，能耗降低了 40%，连接更加稳定。星闪技术在燃气领域的应用，解决了中短距离通信技术（如蓝牙）所面临的挑战，提高燃气行业的安全性、效率和可靠性。

3、能否介绍下公司的海外战略？

2023 年，公司海外业务实现营业收入 1 亿元，较上年增长 29.54%，占公司总收入的 3.16%。2024 年，公司将着眼于海外市场的长期布局，加大海外板块的研发和销售投入，加强海外本地化建设，深化合作伙伴关系，多维度挖掘业务合作范围，拓展合作渠道，实现单一市场产品多样化及合作方式多元化；同时以单一区域辐射周边区域乃至周边

国家，将经验复制应用于邻域邻国推广，快速填补空白市场，提高市场占有率，推动海外市场份额持续增长。

4、2023年，公司在降本端开展了很多行动，取得了较好的效果，该行动是否会持续影响以后年度？

2023年，公司继续坚定不移地开展降本增效活动，推动公司高质量发展，为客户创造价值。成本端通过研发设计改良、材料采购降本等举措降低产品成本；费用端通过全面预算管理、弹性费用释放等举措，提高费用管理水平；同时公司通过优化组织结构、工作流程以及资源配置等方式，提高运营效率，降本增效效果显著。2024年，我们将在巩固上年降本成果的基础上，继续开展降本活动，打造基于端到端流程的全价值链降本能力建设，导向全局最优而非局部最优，最大限度去实现全流程成本最优，保障公司的高质量发展。

5、公司年报提到了质量流量计产品，能否简单介绍下目前公司过程计量业务的进度情况。

企业的研发能力是企业核心竞争力的保障，公司技术研究院基于客户需求和行业未来发展方向不断创新研发，聚焦技术创新和产品创新，积极推进过程计量等新产品、新技术的研究与开发，为公司发展提供持续竞争力。目前公司质量流量计已完成功能样机的开发，处于产品化测试验证的阶段。随着国家自主可控、国产替代政策的逐步落地，高端行业安全仪表国产替代的进程逐渐加速，国内产品的市场份额正在逐步提升。该产品的发布将带领公司在过程控制领域开疆辟土，打破国外品牌垄断，为公司带来新的增长点。

6、公司未来的分红预计保持在什么样的力度？

公司将一如既往地重视回报投资者，响应证监会的号召，按照法律法规要求，综合考虑公司财务状况、正常经营和长远发展，从有利于公司发展和投资者回报的角度出发，积极采取分红与广大股东共享公司发展成果。

7、重燃案件舆论影响较大，是否会对公司造成影响？

燃气计量关系民生，公司一直高度重视产品质量，具备完善的产

	品质量管理体系，确保公司产品的精准计量，保证公平贸易。公司非常重视该次事件，积极配合燃气公司开展排查工作。我们也将持续关注政府的官方报道，跟踪该事件的后续进展。
附件清单（如有）	无
日期	2024年4月18日