

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：CTF020210506

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	百达资管 张琴；易金汇投资 王挺；东方华宇资本 张威；海通资管 郭新宇；东兴基金 王辉；鹏华基金 董威；金圆资本 叶露露；金源投资 吴茜；同安投资 仲华超；君鹏资产 刘熹；嘉实基金 谢泽林；嘉禾基金 罗永超；中信建投资管 艾科达；中信资管 崔昀；中冀投资 冯晓；中继投资 李新宇；汇添富基金 王天仪；新华养老 袁海宇；新华基金 张雷；天弘基金 于威业；天风自营 程杨；安粮控股 周健乐；富民资产 童建；富道基金 张继圣；富邦投信 micko 高；工银瑞信 闫思倩；平安资本 王亚楠；意安资产 严艺；淡水泉 朱唯佳；创富兆业 刘舒仪；招商基金 马思瑶；招商致远 耿少伟；浦银安盛 褚艳辉；东兴证券资管 陈雨雪；九泰基金 方向；仰月投资 蒋培泽；千弘基金 翟炜；渤海汇金 徐中华；聚鑫投资 周峰春；蔷薇资产 黄鑫；蔷薇资产 赵婉妤；西部利得 吴桐；西部利得 陆忆天；赢仕投资 邓超；博永投资 郭进平；金圆集团 张伟杰；银华基金 刘一隆；东吴证券 张文佳；东方证券 浦俊

	<p>懿；东方证券 谢忱；东方财富证券 向心韵；中信证券 刘萌；中信证券 徐一清；中信证券 沈毕；中银国际 常思远；光大证券 姜国平；兴业证券 任美希；兴业证券 张志强；兴业证券 王彦博；兴业证券 蒋佳霖；兴业证券 陈斌；华创证券 孟灿；华安证券 赵阳；华泰证券 谢春生；华泰证券 郭雅丽；国泰君安 田靖宇；国君证券 Ada Zhang；国君证券 齐佳宏；广发证券 陈秋鸿；开源证券 严宁；开源证券 陈宝健；德邦证券 江杨磊；招商证券 周翔宇；新时代证券 马笑；汇丰前海 刘逸然；浙商证券 彭珊；浙商证券 田杰华；海通证券 杨林；申港证券 李杰；申港证券 王宁；申万宏源 蒲梦洁；西南证券 叶泽佑；长江证券 余庚宗；</p>
时间	2021 年 5 月 6 日 16:30-17:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 郑学东
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一. 近期业绩表现回顾</p> <p>千方科技 2021 年一季度营业收入同比增长 7.5%，是在 2020 年一季度疫情期间也实现同比增长的基础之上，体现了公司核心业务组合穿越宏观环境波动稳定增长的能力。销售毛利率提升约 2.5 个百分点，主要归功于交通业务产品化加大及物联板块产品组合的改善。费用方面同比去年增长约 8 千万，主要是公司在销售端和研发端做了加强和补充，今年这方面的持续工作会在关键人才这种“点”上而不是“面”上。后续交通板块的销售网络会在国内完成基本布局的基础上会进行一些微调，物联板块在特定领域会做部分加强。</p>

公司一季度业绩归母净利润和扣非归母净利润分别增长21.64%和33.61%，在收入和毛利提升之外主要由于以下几个原因：特定控股型合资公司的短期收入波动减少了少数股东权益，另外非经常性的营业外补贴、对外投资公允价值变动等同比减少。本部的核心业务均表现较好。

投资者互动交流

1、请问公司物联板块在与战略股东的深度合作的基础上有哪些业务进展？宇视科技的不同业务板块进展大致情况如何？

答：物联网板块与战略股东协作进展比较顺利，比如钉钉的软件体系与千方的物联网的硬件体系的协同，另外在一些特定的业务上，比如公安安防业务，也和战略股东有不少协同。

分市场来看，宇视在海外的产品和渠道的部署一直在加强，去年在海外渠道建设方面已经形成了完善的非接触式营销模式，这是针对疫情的特殊情况做出的即时反馈调整，另外在新产品方面，比如测温产品等在市场份额上与部分友商的份额差距远小于传统视频监控类产品，目前整体表现比较优异。

国内市场在垂直领域，特别是PBG领域宇视会打穿一些重点的行业，会持续把特定行业做精做深，扩展市场份额。另外在EBG领域会加速向AIOT转型和持续赋能。

2、请问交通板块做云化转型，目前客户接受度多高？有哪些地方需要做优化？如果未来云化趋势不可逆，是否有行业应用

聚合的可能，千方那个在这个方面和竞争对手相比有哪些优势？

答：公司的交通云业务从技术、运营和收费模式三个维度来看，技术已经实现了云原生，可以实现对公有云、混合云、私有云等不同形态的分钟级部署；运营方面也实现了云化，包括标准接口的新模块销售、快速升级迭代；收费模式方面狭义 SAAS 订阅收费模式有在部分区域和特定产品有实现，如部分城市的交通信号调优按季度收费，但是受制于客户购买习惯，还没有在全部云业务上完全实现收费模式订阅制，正在持续与客户共同努力，逐步实现收费模式的 SAAS 化。

我们认为随着技术的进步和客户需求的更加集中化以及复杂化，行业应用确实有聚合趋势，我们也已经在做相应的前瞻准备，包括开发行业类 PAAS 平台，不但更好的适应我们自己开发的行业应用和云产品，也可以聚合客户已有的或其他类型的业内应用。千方在这方面有自己的大数据积累优势和对行业的深刻理解，更有利于开发符合行业特点和客户需求的应用以及 P 层平台。举个例子，在杭州滨江区这种道路智能硬件更新比较完善的地区，我们的综合治理客户测评显示，浙大儿童医院工作日高峰延误指数下降 34%+，龙湖天街示范区日均拥堵持续时间下降 44%+，互联网产业园示范区交通事故警情日均下降 31%+，这些效果都是依赖于海量数据分析后、在对业务有深刻理解的情况下，做出有针对性的方案，才能达到的。

这些知识图谱的不断深化积累反过来又为公司开发更佳的行业应用以及聚合类 P 层平台建立了更强的竞争优势。

3、可以看到目前智能汽车现在有很多产业机会，千方积累了很多资源，请问公司考虑如何做相关资源整合进而抓住市场机会？

答：目前来说整车市场受到的关注度非常高，由于整车电子电气架构开始发生重大变化，这对于新进入者或者原有从业者都是一个巨大的变革的机会，目前公司对于整车业务没有部署计划，更多在与车辆相关的产品供应和智能交通变革领域，目前千方主要通过三个层面进行参与整车行业变革所带来的机会：

第一个层面：从路端出发的车路协同和车路交互通讯领域。包括 ETC、电子车牌、V2X 在内的核心车路交互技术千方都已经具备了完善的路侧和车侧硬件产品系列和软件平台，包括设备管理平台、数据汇聚平台、云控平台等。

第二个层面：运营测试场。自动驾驶车辆需要通过测试才能上路，公司在做不同场景的布局，包括在已布局的城市场景基础上的高寒场地等，后续也会考虑跟进高速场景。

第三个层面：布局前装。汽车改了电子电气架构以后，在“新四化”即“电动化、网联化、智能化和共享化”这几个方面，尤其是“网联化和智能化”方面千方已经在做一些工作，比如车路协同产品，以及与智能化有关的座舱、ADAS 有关领域的

都在布局，我们已经实现了 ETC 国内十多个车厂的前装定点，也在谈海外车厂。V2X OBU 领域，也在做基于 5G 的下一代整合进车机的前装准备。

4、智能网联汽车有非常确定的产业趋势，请问公司是否参与智能网联测试园区，目前主要商业模式是怎么样的？

答：关于智能网联汽车测试场，除了北京亦庄和海淀的测试场外，千方也与合作伙伴一起在黑河这种符合冬测条件的地方开始建设高寒地区自动驾驶场，后续也会跟进包括高速等的场景。商业模式目前主要是 To B 和 To G，To G 主要是给政府提供服务以及政策、产业咨询支撑，To B 是为自动驾驶车辆提供测试服务，包括对车辆测试进行收费，以及对自动驾驶公司研发的技术咨询和测试服务，以提高他们算法的准确性和鲁棒性。

5、国家电子车牌前几年推试点，但是存在付费主体的问题，想请教现在电子车牌的运营情况，商业模式以及竞争格局这几方面的大概情况是什么样子的？

答：我们认为电子车牌业务的大规模增长需要三个核心要素：1.技术成熟经得起验证，2.政策推动，3.商业模式清晰。

这三个核心要素目前已经完成了两个半。

首先，电子车牌技术成熟，其次，前段时间公安部出台了《道路交通安全法（修订建议稿）》公开征求意见稿，其中对

电子车牌业务有不少描述，形成未来这个行业的立法支撑。第三，商业落地及商业模式方面，不同的城市在做不同的试点，千方也参与了其中一些项目。商业模式更加完善后，推广速度会加快。

6、目前市场上对安防行业的市占率比较关心，请问未来宇视的市占率的大概趋势在哪里？并且在这个目标之下公司是否具有相关的战略准备？

答：从战术层面，公司将会加强针对中小企业、海外的业务部署，积极拓展相关业务的渠道和市场份额。从产品层面，基于同几家行业内友商差距比较小的产品，比如疫情相关的测温类产品，会进一步通过战略部署缩小各方面综合差距。

从发展历史来看，宇视科技是从行业里很小的公司冲到行业前三位置的，在自身的战略路径和市场份额扩展等方面上有自己的打法，将会坚持自身的优势，持续对重点垂直行业做深耕，加强在特定行业里的影响力，形成更强的竞争优势，其中包括以视频端数据为主的数据治理和运营都已经开始落地。在EBG领域会加速向AIOT转型和持续赋能，以标准品和多种算法搭配协作，巩固并加强在特定领域的竞争力。

7、请问公司的海外业务受疫情影响，整体境外收入情况大致是如何？

答：海外目前主要是物联板块，占物联板块30%左右，相

	<p>对来说，海外过去增速一直不错，未来预计也会持续有比较好的增速，主要因为：1) 公司已经建立了一套基于非接触式营销的比较成型的打法。2) 测温产品和友商份额差距更小，疫情防控转入常态化带来了市场的持续性需求，产品会继续在不同的地区推广。3) 疫情恢复比较好的地区，对传统视频类产品需求恢复。</p> <p>注：在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月6日