

深圳市有方科技股份有限公司 投资者交流会议纪要

深圳市有方科技股份有限公司（以下简称“公司”）在 2021 年年年度报告和 2022 年第一季度报告披露后参加了券商组织的线上业绩解读会暨春季策略会，具体情况如下：

一、 参会人员

公司参会人：副董事长兼副总经理魏琼，副总裁兼市场总监罗伟，董事会秘书黄雷，投资者关系总监陈凯思

机构参会人：天风证券、华安证券、华创证券、西部证券及其组织的线上参会者。

二、 投资者交流会内容概要

（一） 公司基本情况介绍

有方科技 2021 年公司实现营业收入约 10.25 亿，增长约 79%，增长的主要应用领域包括智慧能源、车联网、商业零售等。

智慧能源领域同比增长 66.7%，其中电力收入占主要部分。电力集抄需求恢复，集抄对模组需求增加，电力配网投资增加，配网收入

实现较大增长，由于电力十四五规划投资 3 万亿，比十三五规划的 2.5 万亿要多，而且投资重点是在配网侧，因此十四五期间电力配网的增长预期将会延续；分布式光伏发电储能，在双碳目标和光伏整县推进等政策的刺激下需求也在快速增长，过去集中式光伏对模组用量不大，过去分布式光伏发展较慢且使用 2G 模组，去年开始全面切换 4G Cat. 4 模组，未来光伏市场还将进一步增长；海外电力对模组的需求增加，由于海外远程抄表主要采用网络表模式，因此对模组需求量将会很大，也是公司未来重要的增长点之一，公司去年第四季度在印度的出货量排名第一。水和燃气领域公司 NB 模组出货量已经是行业前三的水平，而且与大型水司、燃气公司合作开发了解决方案，开发了带安全功能的模组。水和燃气本身应用场景也在丰富，比如带联网功能的燃气报警器，现在法规要求商场里的餐饮业安装联网燃气报警器。

车联网领域同比增长 75%，车联网包括四轮汽车车联网和两轮电动车。四轮车方面，四轮车后装公司主要面向欧美提供智能 OBD，这块业务由于汽车芯片短缺，营业收入没有恢复到 19 年 2 个多亿的正常水平，因此也没能带动公司毛利率的提升。2022 年随着芯片供应的缓解，预期这块业务较 2021 年会有比较大增长。四轮车前装公司主要提供模组用于 T-BOX 等产品，去年在东风商用、奇瑞等车型上批量出货，今年奇瑞冰淇淋等车型反映良好，今年会覆盖更多的车型，另外模组还应用在新能源汽车的充电装置和 Tracker 上。两轮电动车市场方面，用于共享的两轮电动车，主要是美团两轮电动车，还有一些

区域性的运营商。此外模组还应用于两轮电动车前装中控，由于中国的两轮电动车保有量过亿，印度和越南也是电动车大国，未来随着智能化率会提升会加装智能模组，因此两轮电动车市场的潜力很大，去年两轮电动车模组收入实现非常大的增长，今年还会进一步增长。

商业零售领域同比增长 121%，包括金融支付和共享设备领域。伴随着 4G Cat.1 制式对 2G/3G 制式的替代迎来高潮，无线 POS 机、收款音响终端等金融设备和共享租赁设备的升级改造对 Cat.1 模组需求大幅增加。

2022 年一季度实现营收 1.47 亿，同比增长 12%，净利润也同比改善，终端和云在一季度贡献了收入并在一定程度上提升了公司的毛利率。

（二）投资者问答概要

1、公司下游几个应用领域的出货量和收入是怎样的？各应用领域的主要增长点或者说需求点在哪里？

答：公司智慧能源收入占比约占一半，车联网、商业零售收入占比约百分之十几。2022 年各应用领域市场需求还将持续增长。

智慧能源的增长点主要来自海外，公司近年来持续开拓海外电力市场，在印度等国家的市场开拓取得较好的进展，去年四季度公司在印度的出货量第一，公司和几大头部表厂开展合作，今年增长预期良好。公司也和国内表厂合作出口到中东、东南亚、欧洲等地区，未来也会进一步增长。分布式光伏发电储能，在政策推进下，市场需求也

将进一步增长。水表和燃气表，去年 NB 出货量同比大幅度增长，今年公司在水和燃气的市场占有率还将进一步提升。水务和燃气领域，公司除模组外也在积极拓展一些解决方案，如城市管网、智能井盖等应用方案。

车联网的主要增长点在整机业务，由于汽车芯片短缺，2021 年这块业务还是没有恢复到 2019 年的水平，我们结合汽车芯片供应情况对 OBD 做了预测 2022 年将得到更大幅度的恢复。此外，还有欧洲应急车灯的新市场，目前由于各方面原因标准敲定较原计划推迟一个多月，交付时间预计有所推迟但订单预期没有影响。国内车联网前装业务 2021 年增长较快，2022 年将进一步增长，由于过去两年基数不大，因此未来从绝对值和增长率上看增长会比较明显。

智慧教育领域，公司主要提供整机智能电子学生卡，去年市场占有率靠前且竖立了行业口碑。今年结合防疫政策的实施对智能电子学生卡进行了更多应用拓展，比如增加健康码展示功能，和健康码打通之后后续产品可能会变成刚需。疫情还促进了早教机市场（远程智能学习机），2021 年这块模组的收入增长挺大，2022 年会与更多行业客户开展合作。

在智慧城市领域，2022 年一季度物联感知云已经开始贡献收入，而且毛利率较高，今年希望能通过云和终端带动公司总体毛利率的提升。

2、今年一季度疫情对公司的影响情况？一季度基带芯片、存储

芯片和 MCU 等原材料价格的变化对毛利率是否造成了影响？

答：公司每年第一季度都是淡季，因为智慧能源行业每年第一季度多是淡季，此外今年一季度在 3 月份深圳和东莞的疫情管控措施还是对发货时间和收入确认的推迟造成影响的。上游的原材料价格上涨，公司的硬件产品成本肯定也是上涨的，因此公司要改变产品的收入结构，提升终端和软件的收入占比。

3、公司以前的智能电子学生卡有什么功能？智能电子学生卡和健康码打通需要购买新的硬件还是进行软件升级即可？主要是采用什么通信制式？主要提供模组还是整机？目前的销售模式是怎样的？是等到 9 月份开学后大批量出货还是现在就可以大批量出货？

答：以前的智能电子学生卡拥有通话、位置服务、校园支付、门禁、身份识别等功能，新的会增加健康码、公交一卡通等更多功能。和健康码打通需要购买新的智能电子学生卡，硬件和软件都进行了升级。智能电子学生卡主要采用 Cat. 1 通信制式，主要提供整机。销售模式有两种，一个是运营商采购后以充值送设备的模式推广，原来推广比较慢，现在结合健康码推广会加快，因为可能会变成刚需。另一个是有教育渠道的代理商，公司也在建立自己的教育渠道资源。智能电子学生卡与健康码打通的难度还是比较高的。智能电子学生卡批量出货通常是在开学前 1-2 个月即 7、8 月份进行，现在还在做打通后的试点验证，需要一定时间，部分地区有疫情，需求较为急切的就提前进行试点发货。

4、公司单季度毛利率波动如何解释？一季度海外车载终端的恢复情况？海外车载终端的毛利率将如何恢复到较高水平？车联网的预期发展情况？

答：去年第一季度毛利率偏低是因为芯片厂商未对返利进行确认，今年一季度毛利率提升则是因为终端和云收入贡献增加，总体而言国内模组行业的毛利率比较透明，在 15%-18%。一季度海外车载终端在持续恢复中，海外车载终端收入的恢复受 NXP 汽车芯片供应紧缺的影响，但毛利率较疫情前没有太大变化。由于去年车联网收入的基数不大，今年增长会比较明显，预期增长的贡献主要包括智能 OBD 项目，欧洲应急车灯项目，tracker 项目、电动两轮车项目等。

5、应急车灯业务的意向客户或目标客户主要是哪些？应急车灯的出货是否在等待欧洲的政策？

答：我们的客户主要有两大类，一类是运营商，比如西班牙电信 telefonica、沃达丰 vodaphone、Orange，另一类是当地做灯的渠道商，有十几个客户。应急车灯前期已经出了一些货，等政策敲定后再批量供货，避免软件与平台出现不适配的问题。

6、Cat.1 在车联网上的应用主要是实现什么功能？在车联网领域和各个车厂之间的市场拓展进展情况如何？

答：Cat.1 在车联网商的应用主要有几块，一块是用在车载前装

T-BOX 上，在奇瑞、东风商用的车型上已批量使用。一块是用在新能源车的充电装置上。还有一块是用在后装的 tracker 上。车联网最基本的需求是上报数据，Cat. 1 用来传输除视频外的基本数据是够用的，稍高端的车型则需要用 Cat. 4 或 5G。国内车联网前装，公司和奇瑞、东风商用合作，去年即量产出货，今年覆盖更多车型。国内新能源车充电装置，公司和上汽合作已经量产出货，广汽和比亚迪还在测试阶段。五菱新能源也还在测试阶段。海外车联网智能 OBD 终端，奥迪、尼桑、菲亚特已在量产出货，斯柯达、北极星即将开始量产出货，还有些新项目在沟通商谈阶段。

7、笔电模组业务的进展？

答：模组前期已经开发完成，测试也完成了，现在在看市场拓展和商务谈判进展，首个项目在印度，现在也在和其他几个区域洽谈。

8、全国统一大市场对云平台业务是否有积极促进？云平台项目有何进展？云平台还进入了哪些城市和集成商？收费是一次性收费还是按年收订阅费？

答：全国统一大市场对云平台的推进是有利的，因为不再受限于地域。今年智慧城市的建设重点在底层城市物联网建设和物联感知的部署，过去城市联网设备的数据没有打通，今年许多城市都有推进物联感知体系的趋势。系统集成商也需要物联感知平台把不同厂家的设备数据打通。物联感知云平台上可服务于城市，小可服务于企业信息

化项目，有很大应用空间。目前重点城市包括深圳、长沙、成都等，公司还进入了很多集成商的集采名单，比如中国系统。收费有不同形式，有的一次性收费后每年收运维费用，新接入设备再收费。按年收订阅费主要是长沙模式，开始尝试城市级物联网订阅服务。