

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”）于 2022 年 6 月以线上形式参加了天风证券和华安证券组织的策略会活动，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、华安证券组织的多家机构。

二、 投资者交流会内容概要

（一） 公司基本情况介绍

有方科技是 2006 年成立的，从成立以来至今专注于为物联网提供稳定、可靠安全的接入通信产品和服务。2016 年公司制定了“云管端”的长期发展策略，因此主营业务和产品里除了无线通信模组之外还有整机、物联感知云平台。

从 2016 年开始，我们面向海外高端车联网市场，开发了智能 OBD

终端。从 2018 年开始，我们借由万科物业投资契机，开发了地产物业终端，近两年我们也面向智慧教育领域推出了智能电子学生卡终端，并面向数智城市领域推出物联感知终端。我们的终端在不断丰富，而且终端未来的营收占比将逐步扩大。

在车联网终端方面，目前产品线进一步丰富，海外智能 OBD 终端主要面向北美市场，是一个准前装产品，最终客户包括了奥迪、尼桑、菲亚特-克莱斯勒等。另外，面向欧洲市场，我们推出了联网应急车灯替代三角架，减少公路的事故并提升道路救援能力，西班牙走在前列，欧洲其他国家在考虑跟进，由于俄乌冲突整体推进的时间表会比预期会稍微慢一些，但仍是一个趋势。

在地产物业领域，行业智能化正在发展，市场规模也在逐年增加，所以地产物业终端未来的收入预期也会增加。面向智慧园区/社区和数智城市，我们基于地方政府的需求并基于自身通信连接的能力，开发了一系列终端和解决方案，比如近期推出的异动监测仪。近期接连发生了长沙危楼倒塌事故、泥石流导致高铁列车脱轨事故，异动监测仪主要应用于边坡、堤坝、危楼的监测，对于预防地质灾害起着重要作用，目前在做试点和市场推广。

在智慧教育领域，我们去年推出了智能电子学生卡终端。去年初教育部出台了有关规定全面禁止中小學生携带智能手机和智能手表进入校园，作为替代方案建议使用带通信联网功能的智能电子学生卡，但去年这块业务的推进较为缓慢。今年珠三角和长三角先后发生了疫情，疫情期间对中小學生群体的防疫管理提出了挑战，大家开始认清

智能电子学生卡在疫情防控方面的价值，新款带屏的智能电子学生卡可以实时显示学生的健康码，极大减轻了家长和学校的工作量，提升了管理效率，随着疫情常态化管控未来这块市场会比较大。目前产品已在陆续供货，集中供货主要在第三季度也就是9月秋季开学前1-2个月进行。

前面讲完了终端，下面讲讲无线通信模组。无线通信模组应用于千行百业，我们占据优势的行业主要是智慧能源，包括电力、水务和燃气。电力的需求有四块，一是电力的集中抄表，每年需求量几百万只，较为稳定。二是电力配网，“十四五”规划期间国家电网和南方电网的投资金额接近3万亿，比“十三五”规划期间的投资金额2.5万亿要多，而且规划重点为电力配网投资，带来了机会。三是分布式光伏发电储能，前年国家提出了双碳目标，随后又出台了光伏整县推进等政策，因此去年光伏逆变器厂商对于模组需求量有明显增长。未来几年随着新能源政策的进一步推进，也会有较大幅度的增长。四是海外电力，海外电力的远程抄表方式跟中国电力的集中抄表方式不一样的，一般是网络表，每个电表会带个模组，所以海外的用量也会很大。近两年我们在中东、东欧、印度持续开拓海外电力，去年四季度在印度的模组发货量第一，其中主要用于电表。智慧能源还有水和燃气，主要用NB模块，我们目前处于行业前三的位置，也与一些大型水司、燃司合作开发解决方案，比如推出一些带安全功能的模组。水和燃气的应用场景也在不断丰富，比如法规要求商用餐饮业要强制安装带联网功能的燃气报警器，我们的模组就应用在燃气报警器上面，

在智慧井盖也有应用。

在车联网领域，模组用于前装和后装。前装应用于奇瑞、东风商用等汽车上，以及上汽等新能源车的充电枪上，目前还在持续开发比亚迪、五菱等客户。后装应用于追踪器上，追踪器的市场用量较大，以前用的 2G，今年正全面切换为 4G。无线通信模组还用在两轮电动车，包括美团等共享电动车，还有两轮电动车的前装，中国两轮电动车保有量过亿，印度和越南的摩托车保有量也过亿，目前智能化率还比较低，未来会有升级的需求，对模组的需求也将进一步提升。

除终端和模组外，我们还有物联感知云，主要用于数智城市领域，为政府提供共性支撑平台，实现城市级物联感知设备的统一接入、统一管理和数据共享，这也是公司未来几年重要的增长点和收入构成。

公司未来几年还会坚持“云管端”的架构和策略进行发展，也会努力提升终端和云的营业收入及占比，并通过终端和云来带动公司毛利率进一步提升。

（二） 投资者问答概要

1、关于智能电子学生卡业务，目前商业模式是怎样的？单个学生卡的价格、服务费等收益构成是怎样的？在湖南推的电子学生卡今年和明年的出货量有什么预期吗？除了在湖南布局外，在其他省有布局吗？模式上是否一样？

答：第一个模式是向传统运营商渠道推广，去年的销售都是通过运营商渠道进行的，但是总体出货量不算大，主要原因是运营商的招

标价格很低，对于硬件供应商而言动力不会特别大。第二个模式是推广重点即向传统教育渠道推广，我们制定价格策略并进行销售运营，我们提供硬件、流量、平台，能有效提升毛利率和客户粘性。同时由于提升了渠道利润空间，提升了下游渠道商的积极性。

电子学生卡的运营收益将分为几块，一个是纯硬件的收益，一个是流量运营，一个是平台使用的服务费用。在新的商业模式下，硬件的毛利率提升了，流量运营也能获取一定毛利，软件平台服务费毛利率也很高，然后增值的部分和教育渠道进行分成调动其积极性。

湖南的中小學生人数约 1000 万，今年主要还是在重点学校等做示范，希望能有 10%的覆盖率，示范做好后明年会有其他学校效仿，进而延续下去。

除湖南外，公司还在四川、河南等省份推广，推广模式一致。

2、对于异动监测仪，公司能不能再详细介绍一下这个产品？目前是已经在推广阶段还是处于研发阶段？像四川地震引发的泥石流、动车隧道和沿路的场景下都会用到异动仪吗？对于有这方面需求的部门，公司前期有没有做对接工作？

答：针对城市生命线和自然灾害等应用场景，我们提供一系列设备终端，异动监测仪是其中一款。它的应用场景会比较多，与结构安全相关的场景都可以用。过去市场上也有一些场景监测设备，比如北斗高精度 GNSS 接收机，但是由于设备贵，安装施工复杂，因此自动化监测设备还没有大规模用起来。基于这些对实际场景的需求了解，

我们开发了一款高精度、低成本的异动仪产品，主要希望将这些场景变成自动化，过去花 3-4 万块钱购买设备只能监测一个点位，而异动仪只有一千多块钱就能监测一个点位，还能多铺些对整片边坡进行监测，效果比单个点位要好。

异动仪在 5 月初就已经进入推广阶段，目前的渠道开发已开始布局，未来主要还是依靠渠道销售，毕竟有方是一个产品技术型公司。同时我们也在深圳、长沙、惠州等地方做试点，在城市的某个街道或某条公路做边坡、危楼的试点，在样板建立后，后续的重点工作就是市场推广和渠道开拓，目前处于这么一个阶段。

当泥石流等灾害发生的时候，已经是最差最坏的状态了。在结构变形的变化过程中，要把变形、位移等数据都监测到，并提前做预警和加固，而不是等到灾害发生。异动仪就是监测结构性的变化数据的。

典型的场景在做对接和试点，主要是为后面的渠道推广树立起样板。

3、前两天全国组织农村自建危房的整治，异动检测仪产品在这里面的应用场景有哪些？对于异动仪的市场空间怎么看？是根据一个区或者说一个城市大致的需求量，然后去看全国推广之后的市场吗？边坡、桥梁、大坝的安装密度大致是怎样？高速公路安装的话体量级会怎样？市场上现有的位移监测设备卖好几万，而且是基于激光雷达方案和 GNSS 方案，公司的产品在技术原理上有何优势？异动检测仪产品售价情况？近两年的需求和出货量怎么看？

答：房屋整治，首先是做风险排查，然后做房屋危险等级的鉴定，再用上一些信息化手段和人工手段，做好后续长期的监测工作。以往的整治主要靠人工定期勘察部分危楼，缺乏专业的监测手段。这次则是全面的整治和排查，目前全国的危楼排查工作尚未结束，等排查结束才能知道有多少房屋存在隐患，以及有多少房屋需要安装设备进行监测。个人认为前期排查的重点还是带运营性质的自建房，比如出租、餐饮、住宿等经营用途，因为如果产生倒塌事故的话群死群伤的危害性会比较大，因此这也是异动仪最先开始也是最主要的应用场景。异动仪除了用于危楼监测外，还可以用于危险边坡监测，另外涉及到其他结构变形的监测其实都用得到，比如桥梁、大坝、隧道。

从调研深圳某区试点的需求数据来看，C 级以上危楼数量约 3000 多栋，按每栋安装 5 台异动仪算，区潜在需求约 2 万台。边坡也会划分等级类别，对于危险程度高的，按平均每 50 平方米安装 1 台算，区潜在需求约 5 万台。城市级的潜在需求会更大，高速公路和高铁隧道旁的边坡数量也很大，但只有危险等级高的边坡才需要安装，而且与高速公路的投资规模有关，目前还没有拿到这方面的数据。

市面上 GNSS 产品已经推出数年时间，但铺设很少，因为单价很高，对安装的要求也很高，需要有基站作为基准点，施工和协调复杂。从精度上看，我们的产品不会差于竞品的位移监测设备。此外，我们的产品安装施工简便，不需要损坏主体结构，不需要额外供电，电池能运营 3 年时间，总体成本会比较低，而且数据上传率、在线率、准确度都会比较高。

异动仪价格在 2000 元以内，今年通过样板试点带动部分片区使用，从目前跟进的区域和项目来看约有 2-3 万台的需求水平，样板示范完成后将采用渠道的方式去推广。

4、车联网方面今年模组和整机有什么增长点和规模？欧洲智能网联车灯的相关法案何时冻结，公司何时能够批量出货？这块的市场需求和单价是怎样的？主要是通过西班牙电信去拓展吗？

答：车联网分四轮车和两轮车。四轮车分模组和整机。四轮车公司的模组已在东风商用车、奇瑞的几款车前装上商用，还有上汽的充电枪项目，其他的比如通用五菱、广汽等几个项目在测。由于公司的四轮车模组过去两年基数不大，因此今年应该同比会有较大幅度增长。两轮车共享除美团外，还有区域性运营商客户，且主要由两家方案商提供终端和平台，公司与市占率高的那家在合作。两轮车前装智能化也是趋势，公司在国内积极布局，在印度则抓住先机，发展势头良好。整机方面，智能 OBD 今年会随汽车芯片供应的增加而增长，联网应急车灯由于海外国家的标准落地较预期晚了一两个月，预计 7 月才能批量发货，因此本年出货量可能较年初预计要少些，但批量发货后后续就会持续批量。按照每年新增汽车 300 万辆，存量汽车 2000 万辆分 5 年替换来算，每年市场需求量约 500-600 万只，如果欧洲法规通过的话潜在的需求量还要乘以 10。单价则取决于产品形态和产品规格，终端价格在十几二十美金不等，另外有的客户不买终端买 PCBA。除西班牙电信外，还有沃达丰等几个运营商，另外还有传统渠道。

5、我们关注到电网信息化，包括配网的智能化、相关集采从二三季度开始加速，公司在电力份额一直较高，对于今年的增长和招标集采节奏的看法是怎么样？公司智能电表模组今年在海外的拓展和收入情况，海外市场的毛利率如何？光伏逆变器和储能对模组预计今年的出货量和增速怎样？

答：国内电网用采（集中抄表）方面总体的需求稳定，刚公布的今年第一批招标比去年略有增加。电力的增长主要来自分布式光伏发电储能和海外电力。海外电力对模组的需求是在持续增加的，海外电力覆盖了印度、东南亚、中东、欧洲等众多国家和地区，毛利率则分区域，东南亚可能会略低一些，欧洲可能会略高一些。光伏过去的市场需求量年均两三百万只，由于基数较小，在国家现在政策推进下，后期增长率可能会比较高，从去年下半年开始能感觉到下游客户需求增速加快。智慧能源领域需求的年增长率约 30%。

6、一二季度的疫情会对出货节奏和业绩有什么影响？

答：二季度下游国内客户对模组的需求有所放缓，但海外客户需求有所提升。上半年还是以模组为主，终端主要集中在三季度出货，像刚才提到的智能电子学生卡在 9 月秋季开学前后出货、应急车灯 7 月出货、异动仪监测仪也在三季度示范、推广和出货。