

证券代码：301339

证券简称：通行宝

编号：2023-001

## 江苏通行宝智慧交通科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	以线上方式参与通行宝 2022 年度业绩说明会的投资者	
时间	2023 年 5 月 5 日 15:00-16:00	
地点	全景·路演天下 ( <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ) 平台	
上市公司接待人员姓名	董事长 董事、总经理 董事会秘书、财务负责人兼证券事务代表 独立董事 保荐代表人	王明文 江 涛 严晓宗 陈 良 蒋坤杰
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司经营发展情况</b></p> <p>2022 年面对复杂严峻的外部环境，公司坚持数字经济发展战略，积极应对各项挑战，不断深化国企改革，提升科技创新水平，持续优化产业布局，经营发展稳中有进、进中有质，筑牢智慧交通行业“护城河”。2022 年全年，公司实现营业收入 59,713.34 万元，同比增长 0.62%；扣非归母净利润为 13,965.85 万元，同比下降 14.70%；基本每股收益 0.4169 元，同比下降 22.94%。截至 2022 年末，公司资产总额 520,766.33 万元，较上年末增长 21.96%；发展 ETC 用户数已达 2,215 万个，用户覆盖区域已遍布全国 31 个省份，用户总量位居全国前列。公司被授予“江苏省现代服务业高质量发</p>	

展领军企业”“江苏省工程技术研究中心”“江苏省三星上云企业”，国企改革成果在国务院国资委 2022 年“科改示范行动”改革评估中被评为等次最高的全国“标杆”企业，“E 路通达”品牌微电影被国务院国资委评为“优秀品牌故事”。

2022 年，公司成功登陆深交所创业板，成为全国 ETC 发行服务行业首家上市企业，圆满完成公司第一阶段战略目标。同时，公司努力实现企业经营业绩、ETC 用户体量等方面的跨越增长；智慧交通业务规模持续扩展，现已形成“畅行交通、品质交通、智慧交通”三大服务主题，“调度、收费、养护、服务、综管、数智、运维”七大产品体系十余个具有国内领先水平的智慧交通云服务系列产品；科技管理体系、核心技术研发实现创新发展，研发自主知识产权创新成果丰硕；业务布局不断优化提升，推动 ETC 发行业务向“前装”转型、ETC 应用向“城市”转型、路网治理向“数字”转型，积极落实公司数字经济发展战略，研发推广数字科技产品，为全国交通“新基建”提供智慧化解决方案。公司成立六年来，坚定推进各项战略部署，在推进深化国企改革、强化科技创新、优化产业布局、促进转型发展上取得阶段性重大发展成果。

公司坚持以合理的分红积极回报全体投资者。目前，公司董事会已审议通过 2022 年度利润分配预案，计划每 10 股派发现金红利 1.69 元，合计分红金额共计 6,878.3 万元（含税），占当年新增可供分配利润的 50.26%。

## 二、投资者提出的问题及回复情况

### 1、请问公司在交通大数据方面有何进展？

公司为交通端数据要素核心标的，拥有大量数据资源，将受益于数据要素相关政策推进。一方面，公司截至 22 年底发展了 ETC 用户约 2215 万人，ETC 发行和收费过程中采集多类数据资源；另一方面，公司系列云控平台产品，能够实现各类数据的云端汇聚、交互共享和融合开放，拥有全国累

积超过百万事件的高质量信息和更多交通关联数据，这将为路网管理、出行服务、车路协同、路衍经济等大数据分析做好有力的数据支撑。公司将持续关注数据要素相关政策和行业发展动态，强化数据要素的开发利用，加速推进数据要素价值化和商业化。

## **2、公司除传统业务外，有无新的利润增长点值得市场期待并且对相关业务拓展有无风险预案？**

除传统的智慧交通电子收费业务之外，公司持续探索智慧交通运营管理系统业务、智慧交通衍生业务等新业务及合作模式。近年来，受国家利好政策影响，公司智慧交通运营管理系统业务经历快速发展，营收占比不断提升，相关数字科技产品已实现大规模商业化运作并面向全国推广，现已覆盖全国 18 个省市地区。随着调度云产品在全国各省市落地，公司继续面向全国推广智慧交通云系列产品，智慧交通云应用空间将更加广阔。此外，调度云产品已实现以 SaaS 模式按期收取服务费，这将增强公司收入确认的持续性和可预测性，有利于公司业务稳定增长。未来，公司将积极发挥现有技术及场景资源优势，在智慧交通细分领域，进一步加快数字技术创新产品应用。

关于新业务可能面临的风险，公司将持续关注宏观政策环境、市场需求情况、技术及商业模式先进性、行业竞争情况以及与公司现有资源的匹配程度，审慎选择和开展新业务，促进新业务的平稳落地与成长。

## **3、请介绍与对标企业的优势和不足**

公司的竞争优势主要体现在 5 个方面：（1）科技创新优势，建立“以我为主，自主可控”的科技研发体系，打造关键核心技术的策源地，打造“1+1+1+N”数字交通生态联盟，共建科研协作的生态体系，围绕新型基础设施数字化转型，形成丰富的产品体系和科技创新成果。（2）市场应用优势，公司凭借行业领先的技术优势、产品优势和运营优势，积极

拓展全国市场。(3) 战略协同优势, 江苏交控为公司提供资源支持; 江苏高网、南通交投为公司提供场景支持; 中国银联为公司提供支付结算支持; 腾讯为公司提供科技及流量支持; 上汽集团为公司提供用户资源支持。(4) 管理与改革优势, 公司为全国“科改示范企业”、江苏“小双百”综合改革企业和江苏省混合所有制改革企业, 运用灵活的改革政策和资本市场优势, 已建立完善的法人治理结构和市场化经营管理机制。(5) 人才发展优势, 公司拥有一支高素质的专业队伍, 共有技术人才 291 名, 其中, 领军人才、333 高层次人才 3 名, 高级专业技术人才 37 名, 中级专业技术人才 80 名; 拥有研究生以上学历人才 80 名, 海归人才 30 名。为科技创新和企业发展提供强有力的人才支撑, 公司已建立以劳动贡献为核心的市场化薪酬分配和激励约束机制。

对标行业头部企业, 公司在 ETC 用户体量、多场景应用等方面还有进一步提升的空间, 后续公司将继续拓展全国市场, 提升市场占有率。

#### **4、请介绍公司外省市市场开拓情况和外省市市场开拓三年计划**

公司坚持围绕交通发展主业, 利用行业内独有的场景资源, 叠加自有核心技术优势以及深耕行业的经验优势, 不断融合创新。目前, 公司系列智慧交通云产品已推广应用至全国 18 个省份, 未来将持续开拓新市场、新客户, 努力提升市场份额。

为发挥数字经济“链主”企业作用, 深化国企改革, 强化科技创新, 优化业务结构, 做大业务规模, 布局省外市场, 全力建设数字交通领域行业一流企业, 公司提出“1355”数字经济发展三年行动计划。具体如下: “1”: 锚定一个目标, 即全力将公司建成全国知名、行业领先的智慧交通产业互联网企业。“3”: 聚焦三商定位, 即把公司建设成为智慧交通领域有带动力的供应商、产业互联网领域有影响力的运营商、

	<p>智慧车生活领域有竞争力的服务商。“5”：打造五大创新高地，即组建大联盟，扩大科研协作“朋友圈”，打造科研协作生态高地；筑牢新基建，推动高速路网数字化转型和智能化升级，打造关键核心技术的创新高地；完善新治理，依托云系列产品全流程数字化管理平台，打造企业数字化转型的示范高地；培育新服务，打造一体化路网信息服务平台，打造公众数字化出行的体验高地；发展新业态，培育交通领域的“数字要素市场”，打造数据资产商业化的产业高地。“5”：构建“五链一体”产业体系，即搭建“品质卓越”的智慧产品供应链，打造行业领先的智慧交通产品研发平台；建立“上云下端”的路网运营服务链，为全国路网服务保畅提供行业级解决方案；建成“智路惠民”的ETC综合生态链，打造一卡多用的“智慧车生活”场景；构建“智慧互联”的数字交通产业链，形成数字化智慧交通产业体系；延伸“资本赋能”的企业经营价值链，运用资本市场力量优化市场资源配置、反哺数字产业发展。</p> <p><b>5、请问通行宝二季度业绩是否能超过一季度？</b></p> <p>公司目前经营情况一切正常，关于二季度业绩情况，请详见公司后续公告。</p> <p><b>6、你好，请问公司在收费机器人方面有何应用？</b></p> <p>公司自主研发的高速公路收费机器人集合了自助缴费、电子发票推送、特情音视频对讲等功能，有效推进路网运营及客户服务数字化、移动化，使得收费道口管理效能和管理水平大幅提升，加快高速公路收费向“准自由流”模式转型升级，加快公司数字产品和技术能力向全国输出，进一步提升公司数字经济规模、效益与质量。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年5月5日