

股票代码：300270

股票简称：中威电子

杭州中威电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（投资者接待日）
参与单位名称及人员姓名	探骊私募 林阳相、吴舒怀 秘银投资 董一平、倪臻 白蓝私募 李东亚、陈盛、仲伟 赢之川投资 侯放、张波 朔盈资产 李小鹏 鎏金私募 蒋振韬 瑞特资产 戴宁杰 文羽投资 施卫明 言信资产 沈梦凯 维金资产 张浣 耀康私募 李家旭 欣歌投资 杨炜煜 嘉禧创赢 徐小漩 磐鹰私募 徐争辉 博成基金 李盈 康绎私募 余诚 乘舟投资 孙军 其他 陈青、周烨、边兴、沈华军、赵荣鑫、黄兰清
时间	2023 年 05 月 11 日（星期四）下午 13:00-15:00
地点	公司 7 楼公共会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：李一策先生 总经理：何珊珊女士 董事会秘书：孙琳女士 财务总监：赵倩女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：公司去年第四季度营收明显提升，是因为什么原因？公司今年项目的进展和收入确认的进程是怎样的预期？ 答：公司去年第四季度的营收明显提高是因为公司三个

	重大项目在第四季度确认了收入。今年的项目有部分在逐步交付过程中，主要是往年中标的一些遗留项目，还有一部分是公司今年上半年重点计划在投标的项目。这些项目的顺利完成，肯定会对公司今年的业绩有一定的影响，但如果因为工期延误无法达到确收条件，那也是给明年的营收做储备，这是一个很正常的滚动周期。我们也在寻找一些其他业务拓展的机会。总体来说，我们希望公司能越来越好。 2、中威云产品有什么优势和市场前景？ 答：中威云产品的优势是公司这么多年做视频传输时候的技术积累，我们有 AI 视频中台的能力，比如这些年我们推广的智慧园区、桥隧一体化，我们所有的软件产品里都搭载着我们的 AI 视频中台，具备能接入平安城市 10 万路视频及以上的能力。下一步我们的发展策略就是把我们的基础能力叠加到各行各业去做深入的应用。事实上，视频云的需求量很大，当前哪一个行业的智慧化都无法脱离视频云。但我们不会广泛地去做，我们还是会选择我们更擅长的细分领域去做。 3、问：当前，石总还是单一持股比例最高的股东，新乡后续有没有进一步扩大控股的计划？ 答：2022 年 5 月 23 日，石总通过部分表决权委托给壹号基金，致使壹号基金的表决权达到了 29.9%，完成了公司控制权的变更。现在因为受限于石总董事的身份，每年只能转让过户其所持股份的 25%，预计石总会在 2024 年将前期承诺转让给壹号基金的部分全部转让过户完毕。后续壹号基金是否有股份增持计划就再另行规划。 4、问：新乡市政府能给公司带来多少订单？ 答：作为公司的实际控制人，新乡市政府肯定会给公司
--	---

	导入一定的资源。公司借助新乡市的智慧停车业务打造了样板工程，有利于我们进一步拓展河南乃至全国的市场。我们当前在河南成立了子公司，虽然的以机器人为平台，也是为了承接新乡市政府给我们匹配的资源。 5、问：除了河南省，公司在其他城市拿项目难度会不会很大？ 答：公司在全国都有布局我们的营销网络，但是我们也不会盲目地去找项目，我们会选择有市场优势的地方来做业务导向。 6、问：公司的战略布局是以北方为主吗？ 答：公司的战略布局肯定全国，只不过 2022 年度在北方的收入占比高，主要是因为去年确认收入的两个大项目“延安雪亮工程”和“新乡智慧停车”的实施地在北方，所以归集口径导致北方营收占比显得特别高。但理论上南方城市的经济一定活跃于北方。去年在我们的实控权转移后，我们北方地区的业务规划会以河南省为重点来布局，然后尝试往南方拓展。目前公司的客户主要集中在政府、运营商、央企，相对来说，南方城市的经济形势会好于北方。 7、问：公司是否有开拓海外市场的想法？ 答：其实中威多年前在海外有过布局，但并不是太成功，所以目前公司的传统产品没有在海外布局了。但我们当前有一个香港全资孙公司，是依托华为云市场在海外做的尝试，目前在亚洲的三个国家销售了我们的软件平台。在国内业务夯实的基础上，我们会再进一步寻找合适的机会，但不会像过去一样去做项目制的产品，会考虑以一些标准化产品去做海外的推广。不排除有这样的想法，但至少今年暂时还没有提上公司的业务布局和战略规划。
--	---

	8、问：海康、大华基本上已经垄断了这个行业，公司有没有一些策略能够去做市场竞争，因为公司的毛利率还可以，所以是否考虑打价格战？ 答：目前，海康、大华，包括宇视已经形成了中国安防市场上基本垄断的局面，但是海康、大华、宇视和我们的发展路径是完全不一样的，实质上，我们和他们的合作是大于竞争的。海康、大华、宇视的模式是靠代理靠渠道来布局的，中威一直以来都是项目制，是直销，所以在这一点上，价格战已经不适合我们跟他们来竞争了，我们会找准我们的细分行业来跟他们做差异化的竞争，比如我们擅长的高速公路、交通这一领域。 9、问：公司销售模式主要以直销、自营的形式，后续是否考虑加盟、合作这种销售模式，为企业带来销售额的增长？ 答：公司的销售战略还是匹配公司当前产品、业务和公司现状来制定的，公司去年整体毛利率的提升是因为软件产品营收在项目中的占比提升。公司的软件产品都是基于 AI 视频应用为核心的，接下去公司的软件会在每一个行业的应用层进行探索和创新。基于这个产品形态，是不适合我们以加盟的模式来制定销售策略的。但是不排除我们现有的一些非常标准化的产品，比如智慧停车综合管理平台。随着标准品的呈现，我们也会考虑改变我们的销售模式，加盟或代理是效率最高的一种市场拓展模式。目前公司在不断调整产品布局，包括软硬件，未来如果往标准化方向发展，我们会积极推动这种销售模式。 10、问：目前公司标准化程度最高的是智慧停车吗？ 答：我们一直有这个考虑，可以通过招募各地加盟商，让各地加盟商发挥当地市场优势去提高我们的市场占
--	--

	有率。我们正在逐步实现产品的标准化，预计会在今年5月份完成所有全系列产品的开发，其实从去年到今年的布局，我们只用了不到一年的时间，现在在极个别省市做测试，一旦测试完成，我们的产品至少在这个行业领域里的产品系列是齐全的，我们可能就会采取这种模式，去寻找市县级的停车合伙人。 11、问：目前，公司的智慧停车业务相对还是以进行一些小项目为主，公司在扩大市场的同时，是否有并购的规划？ 答：公司是在新乡市人民政府成为公司实际控制人后，根据新乡智慧停车的项目需求和进展开始了停车业务的布局。第一，中威电子具有很好的研发和产品的根基，公司是以平安城市、智慧交通，暨城市动态交通起家，由此布局到静态交通有很好的产品优势。第二，目前市场上做智慧停车的厂家主要是两种，一是产品类的，但通过高位视频、低位视频来抓拍相对来说是一个技术难点，会比传统抓拍难很多，这也是我们的技术优势所在，第二类企业是原来用互联网思维在做智慧停车的这一类企业，很多以互联网承接智慧停车的小公司有市场资源但可能无法把项目从头到尾实施交付的很好，所以我们也不排除会去找一些合作的机会，不一定是并购，也有可能是产业协同等形式。 12、问：公司在停车领域是提供软硬件和系统集成吗，运营是否有布局？ 答：停车业务分为产品端、系统集成、运营三类，这三类组合起来才是一个真正完整的停车系统。但是目前停车行业还是处在一个鱼龙混杂的阶段，有的公司可能就做停车场库的运营，有的可能就销售一些设备，我们会进行一个整体的布局，等时机成熟的时候，把整个体系
--	---

	打通，完成产品、集成、运营的整体融合，我们在各个方面都做了准备。 13、问：公司现在有没有做得比较成功的停车场案例，能否介绍一下整个流程，后续有什么规划？ 答：我们想做的是城市级的智慧停车，并不仅限于场库停车。我们智慧停车比较大型的两个项目就是天水和新乡，天水我们只是供设备、做建设，不参与运营。新乡的城市停车规划是一个大型的软件平台，以软件带动为基础，逐步完成建设，我们从项目立项就开始参与。对于智慧停车的规划，我们希望能是城市级的，至少是区、县以上，我们有可研立项的能力，有现场查勘能力，这样才能出规划，再进行下一步的招投标。最好的停车项目一定是从城市规划立项开始参与的，从立项，到查勘，再启动正式的招投标，完成整体的建设，完成供货，交付上线运营，到未来的运营收入分成，大概是这样一套完整的流程。 14、问：当前经济形势不是特别好，大家更关注的是现金流非常充沛的一些行业板块，比如充电桩，公司在这方面是怎么规划的？ 答：我们规划的智慧停车也包括充电桩，充电桩我们以采购的形式，不自己生产，考虑停车场+充电桩，或者智慧灯杆+充电桩整体打包形式。我们也觉得这个行业的现金流比较充裕，是一个可长期运营投资的项目。 15、问：公司是否与高校有合作？ 答：公司和高校是有合作的，主要还是研发项目方面的合作。在交通行业我们主要和长安大学、北京交通大学、西南交通大学合作；机器人领域和浙江科技学院有合作；南京邮电大学主要是博士后工作站的引进，其他的还有浙江工业大学、北京工业大学，主要就是这些。
--	--

16、问：公司有什么举措确保研发团队和人才不会流失？

答：公司近些年确实有遇到人才流失的问题。首先市场端的竞争就很大，加上处在杭州这个安防行业集中的城市，想要留人一定要把企业做好，提升薪酬福利待遇。这些年公司一直在做产品战略转型，从研发的硬件端转移到软件端，但随着直播电商、互联网的兴起，软件人才也很容易被挖走。当前，公司的整体经营面貌正在向着好的方向发展，我们相信我们的员工会跟着公司一起成长，实现自我价值。另一方面，作为企业，我们从招聘、人才培养、内部晋升、包括人才激励等方面都做了安排。2021 年我们推出了员工持股计划，但因为近两年业绩不佳，解锁条件没有达成，未来也不排除公司可能会继续筹划限制性股票的股权激励。当然我们认为，本质还是要把企业做好。

17、问：公司目前的员工人数和今年的招聘重点是什么？

答：截至去年年末，公司（含控股子公司）员工总数 185 人，其中研发人员 90 人，占比 48.65%，销售人员 38 人，占比 20.54%。公司今年的招聘主要以研发人员的扩充和销售人员的替换为主。

18、问：北京机器人公司发展程度如何，重点是在软件还是硬件？

答：北京机器人公司的产品包括硬件和嵌入式软件，主要是机器人本体，搭载小型的软件平台。机器人产品主要分为轨道式机器人、仿生机器人和全地形机器人三大类，通过搭载各类电机传感器监测机电设备的震动和温度等信息，实时传给机器人分析，实现各项功能。智能机器人软件平台可实现对机器人及传感器的全面配置、

	管理和控制。轨道式机器人运动轨迹精准、可控，适合于吊装场合，可应用于煤矿输煤廊、巷道、露天矿、变电所等环境恶劣、对人体有危害的场景代替人工进行巡检工作；蛇形仿生机器人适合地面，以及需要快速移动的场景或者 30cm 直径管道以及类似复杂、狭窄的非结构化空间，可应用于园区、车站、港口等公共场所代替人工进行巡逻、安防等工作；全地形机器人适合特种场景，比较窄的，及非结构环境下的爬行，可应用于塌方环境、洞穴隧道、狭窄空间等人员无法进入的环境中，代替人工完成 侦查、探测、救援等任务。我们主要看中工业机器人和特种机器人，工业机器人的应用主要集中在履带、轨道式的，主要聚焦在能源行业。我们觉得这家公司的前景还是非常好的，因为技术基础非常好，而且在能源这个领域，对特种机器人的性能要求是最高的，包括防爆要求和高低温工作的要求，所以目前我们最多推的还是防爆和极寒地带的机器人应用。
附件清单（如有）	
日期	2023 年 05 月 13 日