

证券代码：300353

证券简称：东土科技

## 北京东土科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

<b>投资者关系活动类别</b>	<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（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	东吴证券 王世杰；天风证券 王奕红、袁昊、陈涵泊；中金公司 王之昊、谭哲贤、李昊辰；太平资产管理 邵军；明远投资 陈志峰；海通证券 于一铭；弘毅远方基金 包戈然；招商证券 陈云鹏；东北证券 王一鸣、黄泽、王凤华；华泰证券 林海亮、王珂；华安证券 张天；财通证券 邓芳程；上海弥远投资 许鹏飞；T.C.CAPITAL 简志鑫；华西证券 马行川；瑞银证券 张维璇；中泰证券 杨雷；上海极灏私募基金 王照峰；申万宏源证券 邓湘伟；易米基金 杨臻；鸿运私募基金 张永波；上海谦心投资 柴志华；上海牛乎资产 赵瑞晶；建信保险 杨晨；青岛金光紫金创业 雷静；上海探颐商务咨询 侯纪宁；民生证券 范宇；上海和谐汇一资产 章溢漫；千合资本 邵珠印；上海极灏私募基金 战戈；财通证券 赵晖；杭州荣观资产 杜亮；中邮人寿保险 朱战宇；圆信永丰基金 田玉铎；上海洋杨资产 吴亮；天安人寿保险 李勇钢；国泰财产保险 白培根；上海贵源投资 赖正健；金股证券投资 曹志平；太平国发资本 陈勇；上海混沌投资 徐中杰
<b>时间</b>	2023年8月29日上午9:00-10:00
<b>地点</b>	电话会议平台
<b>上市公司接待人员姓名</b>	李霞（高级副总经理、财务总监）、吴建国（董事会秘书）
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>本次为线上会议形式。公司高级副总经理、财务总监李霞和董事会秘书吴建国首先介绍了公司半年度业绩的情况，并与调研人员进行了互动问答，主要内容纪要如下：</p> <p>1、请问公司工业软件及操作系统的毛利率可持续性如何，是否能维持高水平？</p> <p>答：公司操作系统和工业软件有两种服务模式，一种模式是以面向成熟客户收取授权费的方式，这部分毛利率在90%以上；另</p>

一种模式是与重要头部客户在公司基础软件版本上提供定制化开发,这部分毛利率平均在 40%左右。如第一种通用模式收入占比高,则影响产品毛利率偏高;如第二种定制化模式收入占比高,则影响产品毛利率偏低。目前,公司操作系统和工业软件整体毛利率水平正常在 60-70%之间。

## **2、请问公司操作系统和智能控制产品的盈利情况如何?**

答:公司近几年一直保持高研发投入,平均每年研发投入比例在 20%左右,随着公司每年收入的逐步增长,公司的经济效益会越来越好。而操作系统和工业软件属于高毛利的产品,其行业壁垒也很高,在操作系统领域中公司做的是最底层、最核心的嵌入式操作系统,在这个细分赛道上公司前期投入很多,已经累计投入 30 年,公司操作系统历经了长时间的打磨和验证,已具备先发优势。近几年随着国家对这个行业的重视,公司的操作系统也得到了很好的发展机会,公司希望能抓住发展机遇,并快速地在行业中应用占领市场。公司的智能控制器面向的是更大的工业智能化市场,该市场容量预估在 800 亿到 1000 亿左右。在这个行业里,前期公司一直致力于底层技术的开发与迭代,目前已经进入行业应用层面的技术开发和导入,故现在公司投入研发转换成收入的效率会更高,公司产品进入市场后,毛利比较可观,未来随着收入体量的快速增长,业绩也会有良好的预期。

## **3. 公司三大业务分类的订单规模如何?**

答:首先工业通信网络订单占比比较大,今年上半年新增订单中占 50%-60%之间。智能控制器及解决方案新增订单占比在 30%-40%。操作系统和工业软件产品体量比较小,占总体订单比例 10%左右。

## **4. 请问今年上半年公司在重点行业突破情况如何,有哪些新进展?**

答:在新能源领域,公司以点带面,继风机一体化辅助控制系统产品批量落地应用后,将智能控制器产品解决方案扩展至发电、

智能电网、储能等领域，为客户提供智能装备控制及设备监测方案；在半导体装备领域，与头部企业持续开展产品应用研发与业务合作，提供基于 Intewell 操作系统的智能控制与 I/O 的一体化产品解决方案；在智能制造与机器人领域，与某知名机器人厂商共同推进视觉控制、点胶智能控制解决方案等多个产品研发；在 5G+云化 PLC 方面，公司与运营商深度合作，云化 PLC 产品在国内家电行业头部企业智能工厂项目、某智能装备龙头企业自动化生产线项目中获应用与实施。

**5. 请问公司解决方案在行业中的渗透率如何，是否受宏观因素影响？**

答：公司解决方案业务目前在起步阶段，目前还不太受行业宏观形势影响，在整个行业中的占比还没有很高。但我们在与行业合作伙伴探讨中发现，由于成本的压力，大家对一站式解决方案和智能化解决方案的需求很高，对于公司来说是进入行业的好机会。

**6. 请问公司海外市场增长主要来源于哪些地区，海外产品的毛利率如何？**

答：工业网络通信产品是公司重要的基本产品，公司在海外市场的布局也比较早，在亚太、拉美和中东地区都有布局。从今年开放之后，公司海外大客户的需求也持续增长，主要来源于大亚太地区。海外产品的毛利率相比国内产品更高。

**7. 公司在销售策略上有没有新的变化？**

答：公司主要产品有工业网络通信和智能控制器及解决方案。

工业网络通信是公司目前最主要的产品，销售模式更多的是面向大客户直销；在风电、电网等领域，公司聚焦于提升行业产品竞争力，把产品性能、性价比做到极致，给客户提供更低成本更高可靠的产品和解决方案，同时为了给客户提供完整的网络控制一体化解决方案，今年我们加大了具备向客户提供完整的网络控制一体化解决方案能力人才的储备，在这方面也受到了行业客户的欢迎。从今年起，公司也加大了对石化领域的拓展，精准向重要行

业客户推进公司网络加控制一体化解决方案。在轨道交通和地下管廊方面，公司也会与代理商进行合作。

智能控制器产品，主要是通过公司给行业头部客户提供一体化解决方案的方式来导入应用与推广。随着智能控制器产品的逐步成熟，公司也会借助代理商的力量再进行广泛的推广。在人才储备方面，公司引入了原德国倍福中国区销售负责人来担任公司智能控制事业部总经理，公司希望借助于他多年的行业经验，来推动公司在智能控制器业务上的快速增长。

**8. 请问公司总人数和销售、技术支持人员有增加么？**

答：公司今年上半年人数在 2000 人左右，较去年底增加了 300 多人，其中销售和技术研发人员也有相应增加。销售团队主要以区域布局为主，分为华东区、华南区、华北区和西南区，每个区域根据当地客户的差异化，公司会配备不同的销售、解决方案一体化团队和解决方案专家，来实现端到端的服务。

**9. 请问操作系统和工业软件上半年增速不太够，需要什么样的条件才能实现高速增长？**

答：公司在操作系统及工业软件产品投入了 30 年，主要应用于防务领域，在民用领域中，公司两年前才刚刚开始做导入，目前有小批量的设置和适配，还需要两到三年时间的打磨和导入，一旦产品成功导入之后，将会实现快速增长。过去几年软件收入比较稳定在 4000 万到 5000 万之间，而去年收入已接近一个亿，今年我们预计还会有增长。

**10. 请问公司收入口径的变化是如何拆分的？**

答：在工业网络通信中，公司保留了传统的网络通信产品，把智能控制相关的产品放在了智能控制器及解决方案业务中。

公司今年以来在组织架构上进行了调整，独立成立了智能控制事业群和数字化事业群，其中智能化控制事业群把操作系统和智能控制器在底层产业协同上进行了更深度的融合；数字化事业群把大数据平台和原来面向化工、数字工厂的解决方案团队进行

	<p>了更紧密的联合。因此将“工业级边缘控制服务器”与“大数据网络服务及工业互联网+解决方案”合并为“智能控制器及解决方案”。</p> <p>在这个基础上，推动公司将原有的产品和技术更好的向重点行业推进和布局。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023. 8. 29