

证券代码：301195

证券简称：北路智控

## 南京北路智控科技股份有限公司投资者关系活动登记表

编号：2023-004

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议	<input type="checkbox"/> 媒体采访
	<input 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"/> 一对一沟通	<input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位及 人员姓名	浙商证券、华西证券、中泰证券、旌安投资等投资者		
时间	2023年9月13日 10:00-11:00		
地点	公司会议室		
上市公司 接待人员	董事会秘书赵奎		
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p><b>Q1：近期国家政策层面对于矿山智能化改造以及安全方面的要求愈加严格，是否会推动煤矿信息化建设方面的需求增加，进而有益于公司业务开展？</b></p> <p>2020年2月，国家提出《关于加快煤矿智能化发展的指导意见》，提出21年示范性煤矿实现智能化，25年中大型煤矿实现智能化，35年全部煤矿实现智能化；2021年先后发布了《关于开展首批智能化示范煤矿建设的通知》、《煤矿智能化建设指南（2021年版）》、《智能化示范煤矿验收管理办法（试行）》；2022年11月发布了《煤矿及重点非煤矿山重大灾害风险防控建设工作总体方案》，提出力争到2026年，在全国范围内完成所有在册煤矿、2400座重点非煤矿山重大灾害风险防控项目建设工作；2023年6月发布了《智能化矿山数据融合共享规范》；同年9月，中共中央办公厅、国务院办公厅发布《关于进一步加强矿山安全生产工作的意见》。从政策层面来看，煤炭是对安全要求极高的行业之一，国家从安全生产管理的角度致力于运用</p>		

5G 通讯、人工智能等新一代信息技术改造升级传统煤炭产业，助力煤矿实现减人增安提效，煤炭作为能源安全的兜底保障作用进一步夯实。对于我们而言，在安全、无人化及迭代的内在需求下，国家发布强制、引导、奖励等多个维度的政策，持续地加码，对智能矿山行业的发展有很强的催化作用。

**Q2：一个矿智能化的投资规模如何？**

因为我们行业是高度定制化行业，行业协会也没有数据，只能按照历史经验简单判断一下。如果按照 120 万吨去划分的话，120 万吨级以上是中大型煤矿，有 1200 个矿，信息化、智能化和自动化的投入大概在 2000 万-3000 万；120 万吨级以下的是中小型煤矿，有 3000 多个，投入大概在 500 万-600 万，整体是 400 亿-500 亿的市场，这是辅助安全和辅助生产类的，如果再算上生产类的设备，那投入会更高。

**Q3：公司在 AI 大模型方向的布局？**

我们较早的预判了 AI 这一趋势，19 年和南京大学、中国科技大学就人工智能在矿井下的应用开展深入研究。每年在巡检机器人、无人驾驶、AI 等方向的投入基本都在千万以上，未来也将持续加大研发投入，积极探索 AI 结合产品巡检机器人、无人驾驶煤矿用轮式机器人及系统、智能化工系统等落地。

**Q4：公司和华为的合作模式如何？是否是直接竞争关系？华为早前推出矿山大模型，公司是否有合作？**

其实，除了华为外，还有浪潮、深信服、中兴，运营商等大公司也都纷纷入驻了智能矿山行业，可以看到煤炭市场及智能矿山行业在各方验证中的优质性，以及背后广阔的市场空间，行业巨头的进入其实对于行业的理解和认可起到很大的促进作用。公司长期以来一直和华为保持着稳定的合作，是华为部分产品的供应商，另外在一些项目如“元图工坊”等均有合作，其余部分产品属保密协议阶段双方暂未披露。公司的产品体系比较完善，更贴近客户的一线需求。未来，公司会积极地关注和了解国内各种大模型技术发展方向，思索在 AI 应用与公司智能矿山行业硬件产品经验上的结合。

**Q5: 和同行业相比, 公司的竞争优势主要体现在哪些方面?**

北路是国内少数产品能够覆盖智能矿山感知层、传输层、智能应用与决策层三大层级的智能矿山领先企业。从行业方向上而言, 整个智慧矿山行业因为其自身的高防爆要求、应用场景复杂、井下专用的技术及不断更新的迭代需求等, 存在比较高的行业壁垒。从竞争方向上而言, 我们的产品主要是软硬件一体的产品, 通讯、监控、集控、装备配套四大类下的产品体系比较完善, 综合实力较强。在招标的时候, 公司体量比较大, 同时针对同一矿井下多系统之间融合和联动, 会有明显优势; 从技术上而言, 我们的融合通讯、人员定位的技术是相对领先的, 其他产品都在第一梯队。

**Q6: 项目从接订单-交付-验收一般多久?**

具体要看什么项目, 平均下来是 6 个月-1 年左右。如果只是验货的会比较快, 如果是集中控制的项目或者金额比较大的融合通讯的项目会比较慢。

**Q7: 公司目前业务覆盖的煤矿数量有多少? 今年中标以及在手订单情况如何?**

目前公司累计覆盖了 1000 多家客户; 新签订单还可以, 一般下半年订单体量会优于上半年大, 除了智能矿山领域外, 下半年在智能化工也有形成订单; 上半年整体招标情况来看的话, 客户还是会根据自己的实际需求采买智能化系统, 部分公司招标情况可在“中国招标投标公共服务平台、中国采购与招标网”等网站查询, 招标情况还可以。

**Q8: 矿井替代前供应商的情况大吗? 我们如何保持竞争力呢?**

首先矿井会根据自身的安全需要进行 1-2 个系统的招标, 一般来说对于前供应商的产品客户会有优先选择权, 但是在这个过程中, 会涉及到技术迭代以及新需求的产生, 如果前供应商无法跟进技术研发出适合矿井需求的产品, 那么势必会被替代掉; 其次, 北路的产品体系比较完善, 即便单一系统已被其他供应商覆盖, 在其他产品系列我司依然可以进入; 最后, 公司一直致力于研发投入, 公司的融合通讯技术、人员定位技术较为领先, 可以在井下实现多系统联动, 例如在紧急情况下广播报警, 可以同步联合通讯、人员定位等, 实现紧急情况下的逃生路线的有效指引, 在这块

	<p>上北路是有技术优势的。</p> <p><b>Q9：公司近年来毛利率有所下滑，未来 2-3 年的毛利率、净利率怎么展望？</b></p> <p>毛利率的小幅波动主要是在执行公司经营策略提高市占率时，对个别区域个别产品上整合扩容的影响，但即使在这样的情况下，北路总体的规模仍在持续提升，当然不排除在提升的过程中会存在个别项目毛利率的影响。总体来看，公司的收入和利润率仍会在未来几年内维持高水平的增长，一方面来自于技术自信，北路的产品都是来源于开发和技术积累，在服务客户和竞争的时候，具有领先性、独立性和不可复制性。另一方面，伴随着北路对市场上整合和综合服务能力的提升，利润的保障也有很大的空间，目前利润率上的小幅波动也是经营策略上调整上的反馈。</p> <p><b>Q10：公司人员规模展望？</b></p> <p>我们还是比较看好智能矿山这个市场，北路体量和业务范围品种的增加，以及行业巨头的加入也在逐步验证细分行业的市场优质性。我们自身也在为快速增长搭建团队为未来的业绩做准备，年初我们是 660 人，目前已经增加至 800 多人，预计 2024 年增长人数到 1000 人，主要是销售人员、研发人员和现场调试人员，销售和研发人数多一些，占比大概 30%左右。</p>
附件清单 (如有)	