

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：2023-005

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	国盛证券、东吴证券、华泰证券、博时基金、大朴资产、德汇集团等投资者		
时间	2023年9月19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>第一部分：董事会秘书赵奎先生介绍了公司整体的业务情况和经营情况。</p> <p>第二部分：问答环节</p> <p>Q1:煤矿智能化的节奏如何？目前水平如何？</p> <p>前面十几年煤炭一直是搞自动化、信息化，2020年开始提出要实现智能化，国家智能化建设政策上有3个时间节点很重要：2021年示范矿实现智能化，2025年中大型煤矿实现智能化，2035年实现全部矿井智能化；我们理解71个国家示范矿做试点指引，再往重点矿去复制，直至全部矿井，是个循序渐进、升级的过程。各个省级也制定了区域性的智能化建设推进政策。国家示范矿截止目前尚未完全验收，政策指引及煤矿行业发展需求，智能化日程刻不容缓也不可逆，煤矿和智能化矿山服务企业都要不遗余力的去推进。</p> <p>我们理解为矿山智能化的还在初级阶段需要很多的工作去推进，通过智能化验收的</p>		

矿山技术等各个方面也在持续升级。从历史经验上看，在政策截止时间前可能会存在一波小高峰的情况，但也有延后完成的情况，主要还是看各个矿井的生产管理需求，即便在现阶段已达成智能化的要求，后期仍然需要很长一段时间去实现智能常态化运行，国家也会出台新的政策去推动智能化水平从初级到中级过渡，所以总的来看，智能化的建设是一个长期发展的过程。

Q2：进展缓慢的原因是什么？

我们自己判断是以下几个方面。首先，按照矿山初级智能化验收标准而言，120万吨级以上的中大型煤矿的整套投资规模大概在1-2个亿，里面涉及到智能采煤系统、智能采掘系统、主通风的智能化、主排水的智能化、主煤流的智能化、智能辅助运输管理系统、安全监控监测系统、智能通讯系统等等，因为矿方需要生产，所以这些智能化的建设不太可能同一时间全部安装，选择分步实施是常态化；其次，矿山、服务企业、项目要求、验收组对于验收标准的理解需要沟通和磨合以促使项目更好的实施；最后，全国4400多处的矿井，矿井之间的差异化比较大，赋存条件比较好的矿井实施起来比较容易，赋存条件差的矿井实施起来相对会耗时，所以会因为各种各样不可控的实操原因导致目前进度相对滞后。

Q3：矿山智能化的需求处于什么状态？现在节奏也比较近，是不是比较旺盛？

煤矿是对安全要求极高的行业之一，国家从2020年开始提出煤矿智能化，煤炭企业自身出于对安全、无人化、迭代的内在需求，以及外部国家强制、引导、奖励多个维度政策的发布，持续地加码催化智能矿山行业的发展。我们自己直观感受矿山智能化的需求一直比较多，智能化建设的诉求相对较强。从矿井角度出发的话，还是要看各省的管理方针和执行推动。

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软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，富有竞争力。

Q6：商业模式是否会有变化？未来软件是否会增加？

首先商业模式其实还是取决于煤炭特殊的行业要求，硬件形式是软件的一个载体。其次所有下井的产品都需要获取防爆证，需要做防爆的处理，我们可以做到本安型基站，体积小且不占巷道空间，这块上我们也有一定的竞争力。在研发方面，我们历年来投入都比较大，一方面，既有产品的升级迭代，进一步丰富子系统的功能；另一方面，煤炭行业的客户不像其他行业，需求比较具体，他们往往是会提出想要达到的效果，至于如何达成是考验供应商能力的，我们会根据客户需求，结合矿井自身地质条件，设计出定制化的解决方案，去开发出真正适用客户需求的产品。

Q7：我们和煤矿是一锤子买卖吗？

不是的，会存在多个情况。一方面，在不升级改造的情况下，由于矿井下恶劣环境的影响，我们对于既有的产品体系每年会实现一些硬件设备上的维护和替换；另一方面，因为煤炭是一个技术迭代很快的行业，比如人员定位，定位技术从 RFID 到

ZENGBE 到 UWB，从最开始区域上知晓大概位置范围，到现在精确定位静态 0.3m，对于矿井来说，降低安全风险以及提高人效实现少人化目标的新产品他们替换的意愿很大，这块迭代替换上会有新的订单机会；同时一个矿井下一个采煤面采掘结束后，会掘进新的巷道，开启新的采煤面，这块扩容也是我们的机会。

Q8: 从项目和订单的颗粒度来看，是否单个项目的订单趋势上是不是越来越大？

全国 4400 多处的矿井，市场较为分散，每年我们的单子也比较分散，有 1000-2000 个订单，一般都是几百万、几十万。如果他们要求我们的产品一次全上，那会有大几千万。

Q9: 化工需要信息化吗？怎么拓展到化工呢？

政策端来说，国家应急管理部 2021 年出台了《“工业互联网+危化安全生产”试点建设方案》，在危险化学品领域推动工业互联网、大数据、人工智能等新一代信息技术与安全管理深度融合。政策也和煤炭一样，提出了试点期、推广期和完善期，公司合作的北元集团恰好是第一批示范性化工厂。通过这个项目，我们发现化工行业有非常旺盛的安全生产信息化方面的需求，化工行业因为其特殊性是有防爆要求的，而我们因为在煤矿深耕多年，对安全生产场景的理解比较深刻，同时又有一定的防爆经验。所以我们觉得这应该是一个好的拓展方向。国内有几万家化工企业，我们目前主要聚焦于规模较大的几千家危化品重大危险源企业，市场空间非常大。

Q10: 公司招人存在瓶颈吗？

公司一直致力于人效的提升，在同行业里来说人效比较领先。从行业细分角度来说，公司聚焦于井工煤矿的智能矿山信息化领域，人员需要有一定的培养周期，但也正是因为我们产品品类比较齐全，所以有足够多的项目经验、技术交流环节去成长。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，

Q11: 公司短期内有什么业绩指引吗？

我们还是非常看好智能矿山这个市场，业绩指引可以参考下我们股权激励的业绩指

	引，除了智能矿山领域外，下半年在智能化工也有形成订单，希望还是能维持一个正常的增速。
附件清单 (如有)	