

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：2023-006

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	中信证券、国信投资、元昊投资、重阳投资、西部利得、上海信托等投资者		
时间	2023年9月26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：煤价变化和智能矿山行业之间是线性关系吗？</p> <p>煤价的波动和我们智能矿山细分行业不是线性相关。根据中国神华披露的半年报相关数据显示，2023年上半年国煤下水动力煤执行中长期合同价格均价约 722 元/吨，与上年同期基本持平，煤炭市场的价格基本稳定，仍然维持在高位，个别时点上当天会有 30-50 元/吨的增幅；从历史趋势上看，2014、2015 年煤价在最低区间（300-400）的时候，整个煤炭盈利微薄，仍然会有自动化信息化的资本支出煤价的变化对智能化投资的意愿没有产生太大的影响。目前各省各矿井出于安全、少人化的需求，为 2025 年实现中大型煤矿智能化的目标持续投入，智能化建设的诉求相对较强，各省政策上对于优先实现智能化的矿井也会在核增产能上有所倾斜。</p>		

Q2：行业的需求在前几年可以看到很迅速，但最近慢下来了，这个怎么理解？

智能矿山行业整体需求这块我们判断还是稳中有升的，从底层逻辑来说，首先煤炭是安全管理要求最严格的行业之一，但凡可以降低安全风险的设备达到整体把控矿方生产运营场景的，矿方都愿意采购的，加之国家强政策推动、强有力的监管，推进智能化的执行力很强；其次，现在矿工平均年龄较大，且招工难已经是一个现实问题，但凡可以提高效率的智能化设备实现少人化乃至无人化目标的，矿方都会愿意采购；最后智能矿山行业是一个不断迭代的过程，新技术新功能新产品的出现也会促使矿方进行更新替换。所以总的来说，行业的需求是比较旺盛的。

慢的话这个感受其实并不精准。首先，按照矿山初级智能化验收标准而言，120万吨吨级以上的大中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，因为矿方要根据排产等各项因素综合考虑实施方式，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节奏较快，赋存条件差的矿井实施技术要求会更高。总体是智能化水平越来越高，方案、技术、产品在不断升级。

Q3：整个智能矿山行业的制约因素是人吗？部分友商受限于人员规模制约发展，公司怎么看待这个情况？

主要取决于各家的一个经营战略，市场相对比较分散，现阶段一些单系统、单产品的公司也能够市场上占据部分份额，这种策略对人员的增速无论是数量还是素养都没有这么高的诉求，就是考虑简单的复制。

但我们判断未来的智能矿山市场需求一定会趋于集中化，对于各种诉求如通讯、视频、辅助生产、集控等等有较强的产品经验和综合服务能力，更广阔的跨类产品能力会成为核心竞争力，也是客户“一站式”方案的理想状态。这个对人才的规模、能力等就有较高的要求，这可能是行业内面临的挑战。

其次，在人员招聘方面，因为煤矿是一个高度定制化的非标行业，人才储备既要持续的引进也需要持续的培养，需要更多的机会、场景去实践积累经验，提升水平，不断加深对行业的理解，才能真正了解客户的需求痛点，最后形成有竞争力的人才。

我们的产品体系比较完善，累计服务的矿井千余家，在技术交流的时候会有很多的机会去实践，内部培养这块我们的节奏上会充分发挥这些优势，这些人才对于中长期的发展有很强的支撑作用。

Q4：一个矿山是用多个供应商的产品还是单一供应商的产品？这个份额是各家怎么分配的？

总的来说，矿井是根据自身的生产管理需求去采购智能化设备，不存在份额的约定。首先之前十几年都在搞信息化和自动化，所以对于矿山而言，自身本来就有一定的智能化基础，那在这么多年的实施的过程中，同一个矿井采购不同公司的产品是很常见的事情，所以造成了矿山下各个系统和产品之间相互独立的状态；其次新技术的出现、新老产品的迭代，原有供应商无法研发出满足新需求的产品，原产品自然而然会退出市场。随着智能化发展的深入，未来市场一定是更趋向集中化，纵向和横向的融合联动，推动智能矿山的稳定常态化运行。所以各供应商市场体量，最终还是取决于自身的产品、技术、服务等实力。

Q5：我们一般接触的客户是矿井吗？还是煤矿集团？

我们接触的基本上都是以矿为单位的客户，一个矿的地质条件、实施条件、安全情况等矿一级最清楚，他们的需求也是最实际的，矿一级别在一定权限内是有决策权的，可以自主决定购买和生产经营、辅助安全和生产相关的产品。

Q6：中兴和华为他们的硬件实力很强，他们和我们是竞争关系吗？

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。我们和华为、中兴等巨头之间不是直接竞争关系。从行业生态这方面来看，根据我们对于行业的理解，生态的建立包括底层到传输层到最终端平台应用层的所有系统的建设，如果是软件为业务的公司，可能在地面上会有优势，在矿井下如果没有底层建设的情况下，自上而下的去建立整个生态还是比较困难的，切入难度比较大，对行业或者场景进行长时间的深耕和理解这个是前置功课。那我们北路的理解，行

业的生态主要是以自下而上的思路去建立。首先，北路的产品体系包括设备 感知层（采集器、控制器、传感器、标识卡等等）、网络传输层（4G 无线、 5G 无线等）、生产执行层（精确定位系统、安全监控系统、井下一体化通 信系统等）以及平台应用层（智能矿山管控平台、调度指挥平台等），比较符合工业物联网的体系。其次煤矿行业因其高防爆要求、应用场景复杂、井下专用的技术及不断迭代的需要，存在一个行业门槛，同时需要针对单一矿井的赋存条件进行定制化的设计，全国四千多处煤矿，标准化产品公司要评估财务上成本、盈利模式等。

Q7：化工行业这块是如何切入的？

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，北元集团恰好是第一批示范性化工厂。化工行业有旺盛的安全生产信 息化方面的需求，化工行业因为其特殊性也有防爆要求的，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，经过北元集团 的层层考察我公司才最终成为服务商。这个项目有一定的示范效应，引起的其他化 工企业的关注，后续化工行业也是我们的一个重点方向。

Q8：公司产品的实施周期是多久？收入确认方式？

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。我们收入确认是终 验确认。

Q9：公司采购电子物料，对公司利润率的影响大吗？

去年的毛利有部分受到电子料原材料涨价的影响，今年上半年基本上已经消化了。 我们主要是采购通用的芯片、壳体等，内嵌软件、外壳的设计都是我们自己做的， 包括后续的胶封、老化测试也是我们这边做的，我们供应商的选择比较多，不会形 成单一制约。

Q10：公司历年来毛利率下行的原因？

公司的毛利率一直还是保持相对稳定，我们公司的总体规模相对较大的，从整个行

	<p>业来看，毛利率会略高一些。比较大的变动，是 2020 年执行新收入准则，销售服务费计入到成本进行核算，故影响毛利率。其他年份毛利率的轻微波动，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的提升，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，一方面来自于技术储备，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>Q11: 产品的订单结构有何变化?</p> <p>目前新签订单还在正常区间，通常下半年订单体量会优于上半年大，除了智能矿山领域外，下半年在智能化工上也有布局。</p> <p>Q12: 公司人员增加的计划? 未来人数和收入增速怎么匹配?</p> <p>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。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，为未来的业绩做准备。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	