

公司代码：688288

公司简称：鸿泉物联



杭州鸿泉物联网技术股份有限公司
2019 年年度报告摘要

一 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

2 重大风险提示

（一）技术升级迭代的风险

近年来，智能物联网应用场景越来越多，尤其智能网联汽车行业快速发展，人工智能、大数据等技术与该领域深度融合，不断推动行业技术升级与迭代。公司在未来发展过程中，如果不能顺应行业发展趋势，在技术水平、研发能力、新产品开拓上保持应有的竞争力，则将面临技术升级迭代的风险。

5G 车载蜂窝通信技术的发展，其“高可靠低时延”的特性将应用到 ADAS、车辆自动编队、远程驾驶等场景，极大地促使汽车网联化和智能化技术的深度融合。人工智能在视觉、云计算、数据分析等领域的广泛应用，将促使汽车逐步实现自动驾驶。

传统车联网数据量少，数据仅来自终端功能简单的信息服务，但随着智能网联下车联网服务范围不断丰富，车内外交互信息增多，未来车联网数据的特点会与自动驾驶数据的特点愈加相似。如公司不能及时做出调整，不断研发新技术，提高产品性能，则公司将无法顺利实现预期的成长。

（二）大客户依赖的风险

公司的销售较为集中，对大客户存在一定依赖。2019 年度前五大客户的销售额占据全年销售额的 64.17%，其中陕汽的销售额占据全年销售额的 42.40%。

公司与大客户之间的业务对于公司的可持续发展的影响重大，若公司产品质量与技术服务不能持续满足主要客户的需求，将存在被替代风险；若主要客户经营业绩或所处行业发生较大波动，将对公司的产品需求产生较大影响。上述因素将对公司经营业绩的稳定性和可持续性造成较大风险。

（三）原材料外购依赖和价格波动的风险

公司生产所需原材料主要有模块、芯片、组件（液晶屏、热敏打印机等）、电子元器件（电阻、电容、电感等）、PCB、钣金件、连接线等。2019 年，模块、芯片、组件、电子元器件合计采购总额占当期采购总额的比例为 69.37%，占比较大。一旦出现主要原材料供给不足，将对公司正常的生产经营产生影响，因此公司存在外购原材料依赖的风险。同时，受新冠肺炎疫情和市场及供给端的综合影响，主要原材料单价有所波动。由于公司主要原材料在生产成本中占有较大的比重，如果主要原材料价格未来持续大幅上涨，公司生产成本将显著增加，因此公司存在原材料价格波

动的经营风险。

（四）应收账款超过信用期的风险

2019年末，公司应收账款为14,580.19万元，占总资产的比重为15.10%。公司对下游大客户的应收账款回款政策基本在3-6个月，受整体宏观经济变化影响，下游车厂账期有所延长，虽然公司加大催收力度，但仍存在实际账期继续延长的风险。

（五）宏观环境变化的风险

目前新冠肺炎疫情在海外扩散，对全球宏观经济造成严重影响，虽然我国内部疫情控制得当，但防控输入性病例依然有很大的压力，因此，从国内外两个角度综合考虑，本次新冠肺炎疫情对整个宏观经济会产生持续性的影响。同时，除新冠肺炎外，全球及国内经济发展仍然面临着宏观环境的诸多不确定因素影响，若宏观经济出现重大不利变化，将对全球经济和各个行业都造成严重伤害，而公司下游客户主要为商用车整车厂、运输公司、4S店和车队等，商用车作为生产工具，受宏观经济波动影响较为明显。但与此同时，国家出台的各项汽车行业的鼓励政策、加大基础设施建设的政策等对商用车行业有显著的关联影响。

因此，宏观经济波动和行业政策变化会进一步对下游整车厂企业的经营情况产生作用，进而对公司的业绩造成影响。

3 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4 公司全体董事出席董事会会议。

5 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

根据公司2020年4月3日第一届董事会第十九次会议决议通过2019年年度利润分配方案：公司拟以分红派息股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利3元（含税），共计派发现金股利人民币3,000万元（含税），占公司2019年度合并报表归属于上市公司股东净利润的43.05%；公司不进行资本公积转增股本，不送红股。上述2019年年度利润分配方案中现金分红的数额暂按目前公司总股本10,000万股计算，实际派发现金红利总额将以2019年度分红派息股权登记日的总股本计算为准。

7 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	鸿泉物联	688288	不适用

公司存托凭证简况

适用 不适用

联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	吕慧华	章旭健
办公地址	浙江省杭州市西湖区西园六路3号	浙江省杭州市西湖区西园六路3号
电话	0571-89775590	0571-89775590
电子信箱	ir@hopechart.com	ir@hopechart.com

2 报告期公司主要业务简介

(一) 主要业务、主要产品或服务情况

公司以“降低交通运输的代价”为企业使命，致力于利用 5G、人工智能和大数据技术，研发、生产和销售智能增强驾驶系统和高级辅助驾驶系统等汽车智能网联设备，提供大数据云平台业务，致力于成为汽车智能网联产品解决方案综合提供商和领导者。全资子公司成生科技提供智慧城市业务。

公司紧密围绕智能网联汽车的两大技术路径，主要产品包括代表智能化技术路径的高级辅助驾驶系统和代表网联化技术路径的智能增强驾驶系统、人机交互终端、车载联网终端。

高级辅助驾驶系统主要由车载终端（包括车载录像机、行驶记录仪等）、智能摄像头、智能传感器、人工智能模块和大数据云平台等构成。基于车载终端、智能摄像头、智能传感器的采集传输的数据，通过公司自主设计的深度学习框架 HQNN 为基础开发的人工智能模块分析处理，对专项作业车、重卡等驾驶运营中存在的安全隐患，实现车辆状态识别、车道偏离识别（LDW）、介质识别、驾驶员身份及分神识别（DMS）、盲区行人车辆识别（BSD）等功能，使驾驶员和行人在交通事故发生前得到预警，降低交通事故发生率。同时，可通过对接政府监管平台或自主开发平台，呈现在线车辆的状况和运行数据，用于分析管理。

智能增强驾驶系统主要包括硬件设备（包括 T-BOX、行驶记录仪等）、智能增强驾驶模块和大数据云平台等。基于硬件设备采集传输的数据，通过内含驾驶行为专家库和不良驾驶模型的嵌入式软件模块（可以通过 OTA 的方式进行远程升级维护）分析处理，以智能增强驾驶软件平台呈现的形式，向使用者提供包括驾驶行为分析、最优驾驶指导（如油气耗管理）、全生命周期管理、“汽车后市场”服务（如商用车车险、车贷、物流等）、整车厂管理（如设计、研发、采购、生产、销售及售后等环节）等功能。

人机交互终端主要指多功能车载中控屏，其主要面向商用车高端车型，用于实现人机交互，提高司机驾驶体验，提供影音娱乐、车载导航、驾驶信息提醒、胎压监测等功能。

车载联网终端主要指 T-BOX、行驶记录仪、车载录像机等，其主要为满足交通监管部门、环境保护部门的监管需要，提高商用车联网率，实现尾气检测 and 环境保护等功能。

需特别陈述的是行驶记录仪，其与行车记录仪、定位导航仪有本质差别，其是指符合中华人民共和国交通运输部制定的《道路运输车辆卫星定位系统车载终端技术要求》（JT/T 794），以及中华人民共和国公安部制定的《汽车行驶记录仪》（GB/T 19056）国家标准的，对车辆行驶速度、时间、里程、位置以及有关车辆行驶的其他状态信息进行记录、存储并可通过数据通信实现数据输出的数字式电子记录装置。

上述产品主要应用于商用车领域（包括载货汽车、客车、专项作业车等），其设备运营的环境与乘用车有一定的差异。

全资子公司成生科技智慧城市业务产品和服务主要包括应用于城市垃圾、环卫、水务、气象等领域的智慧城市政务管理平台 and 运营服务。其已在上海、杭州等城市开发了包括绿化和市容管理、城市水务管理、气象服务、城市环境综合管理等智慧城市政务管理平台，参与了国家科技部《特大城市生活垃圾信息化收运与处理技术集成与示范研究》项目。其开发实施的上海市渣土车辆监管系统、浦东新区河道管理信息系统已纳入上海市浦东新区城市运行综合管理中心“城市大脑”；上海市生活垃圾物流管理系统已在长宁、松江实现了对生活垃圾分类投放、收运、中转、转运和分流处置的全流程信息化监管试点，是上海生活垃圾分类的系统支撑。

公司是国内商用车车联网领域较早的开拓者之一，积累了丰富经验，在研发能力、技术能力、生产能力、产品质量、市场拓展等方面均具有较强的竞争优势。公司于 2010 年为苏州金龙开发“G-BOS 智慧运营系统”，标志着中国商用车车联网正式面向社会应用；为陕汽开发的“天行健车联网服务系统”是全国规模最大的重卡企业级车联网平台之一。

2019 年，在前装业务领域，公司继续与陕汽、北汽福田、安徽华菱、北奔、苏州金龙等整车

厂保持稳定的合作关系，同时，新覆盖了东风汽车新能源车型、三一重工工程机械车型、成都大运中轻卡车型等。随着公司品牌和声誉的提升，公司主动拓展海外市场，成功与全球领先的重型卡车和巴士制造商瑞典斯堪尼亚集团、汽车零部件巨头美国康明斯集团建立了合作关系，同时，公司已签署框架合同开发适用于日本技术标准的终端产品，已签署委托开发合同开发适用于北美市场 UTV 全地形越野车的人机交互终端产品等。公司的智能增强驾驶系统继续在传统商用车车厂保持着市场领先的地位。

在后装业务领域，公司的高级辅助驾驶系统在全国已实施渣土车智能网联设备安装管理的 34 座城市中覆盖 27 座，继续保持较高的市场占有率，同时，公司积极参与了环保 OBD 项目，已在浙江、河北、河南多个城市中标。此外，公司逐步拓展智能网联设备的应用场景，已成功应用于水泥搅拌车、渣土运输船等项目上。

(二) 主要经营模式

1、采购模式

公司采购模式实行供应链管理，推行物资采购信息化，实施第三方物流和准时制采购。公司结合销售订单和市场需求预测制定生产计划，根据生产计划制定原材料采购计划，供应链中心负责所有采购物资的管理、配送工作；在采购价格上，通过招标、询价等比价方式进行确定。公司严格执行采购计划，对于交付周期较长的材料，一般通过销售预测确定预计使用量并联系供应商提前进行备货；对于部分生产过程中普遍适用的通用型材料维持合理的安全库存，保证生产。

公司建立了完善的供应商管理体系，与主要供应商保持长期稳定的合作关系。在供应商的选择上，实行优胜劣汰管理机制，逐步淘汰规模小、产能不足、质量不稳定的供应商，择优选择供货能力强、质量稳定、信誉度高的供货方。同时，公司对供应商就产品价格、质量、服务、交付等方面进行绩效评价，对绩效评价优秀供应商和不满足要求的供应商及时调整采购策略，保证供应商的综合能力满足公司需求。为了严格控制采购成本、确保采购质量，杜绝独家供货行为，对采购入库的产品均进行严格的检验。

目前，公司采购的主要原材料主要包括芯片、各种电子元器件、模块、PCB、结构件、连接线等，供应链中心运营部根据销售订单制定生产计划，经审批后形成采购计划，供应链中心采购部向供应商进行采购并跟踪交货进度，同时，公司会及时判断市场供需形势，维持安全库存。

公司制订了《采购控制程序》、《合格供方评定控制程序》、《主备供应商管理制度》、《新供应商导入管理制度》、《供应商二方审核管理制度》等一系列制度，对供应商技术能力、质量保证、内部管理体系、供货能力、价格高低等多项指标进行考察，由供应链中心、质量中心和研发中心

分别进行评分考核和等级评定，作为合格供应商的选择依据，建立合格供应商名录，保证原材料采购的稳定性与可靠度。

2、生产模式

公司主要采取“以销定产”模式，同时公司也会对某些标准化产品进行生产备货。供应链中心运营部根据销售订单制定生产计划，生产中心生产部依据生产计划，并根据生产负荷和在制产品情况将生产计划分解为每日的生产工单，依据工单安排生产。公司充分利用和完善 ERP 系统来提高生产效率，在系统中通过销售订单触发生产订单、生产订单拉动物料需求计划、第三方物流公司根据该计划配送物资上生产线，整个生产过程严格有序，设备下线后通过 ERP 系统进行报工、经质量检验合格后入库。在整个生产过程中严格推行精益化生产理念，重视现场管理，确保产品质量，提高生产效率。

公司硬件生产环节主要包括 SMT 贴片焊接、程序烧写、老化、整机组装、质量检验等工序。公司全面贯彻《6S 管理细则》，坚持持续改进，确保公司产品质量水平不断提升。同时，为缓解 SMT 生产线产能不足的问题，公司采取了核心环节自主设计、生产，非核心环节外协加工的模式，选择了具有稳定生产能力与良好质量把控能力的外协厂商，将部分 PCB 板的 SMT 贴片焊接环节委托其外协加工。

公司制订了《生产计划控制程序》、《试生产控制程序》、《生产过程控制程序》、《生产车间管理制度》等一系列流程制度，保证产品生产的质量与及时性。

3、销售模式

3.1 分类一：根据设备安装在整车的顺序分为前装和后装两类：

公司前装业务是指将设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂，整车厂安装设备后，再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。

2019 年，公司前装业务占比约 68.27%。

公司后装业务是指针对出厂后的车辆进行产品销售，主要客户包括“两客一危”、道路运输车辆、专项作业车辆等。

2019 年，公司后装业务占比约 31.73%。

3.2 分类二：根据销售渠道分为直销和经销两类：

公司直销模式主要针对大部分前装客户和渣土车客户，包括国内各大整车厂如陕汽、北汽福田及各地市渣土车平台运营商、4S 店。

直销方式有利于客户资源管理，充分了解客户需求后进行技术交流、定制研发、订单执行、

货款回收等，并直接向客户提供售前、售中和售后服务。公司依托品牌、质量、服务、技术和价格等方面的综合优势，与各大整车厂和各地市渣土车平台运营商、4S 店建立起长期的战略合作关系，为其提供全面的智能网联方案。

整车厂客户会根据行业经济趋势、产品需求情况、生产能力等做出年度产量预测，与公司沟通当年的采购意向。重要客户采用先签订年度框架协议的方式，预先确定价格、付款条件、质量保证及交付方式等合约条款，再以订单形式向公司提出供货需求。渣土车客户会根据所在地市管控要求和安装进度，以订单形式向公司提出供货需求。

2019 年，公司直销业务占比约 97.66%。

公司经销模式主要针对少量前装客户和后装行业监控车辆客户，包括汽车电子经销商、平台运营商等。

相较于前装客户，后装客户具有分布地域广、单客户采购金额小、市场开拓具有地区性等特点。后装业务开拓初期，为快速提升公司后装市场的市场份额，公司在部分区域采用经销的销售模式。公司在对目标市场的商业环境和市场容量进行考察后，通过审核经销商的诚信度、资金实力、配送能力、市场覆盖率等指标，选择资质优良的经销商，链接公司与客户，为双方提供信息资源、售后支持等服务。

随着公司产品在行业中知名度的逐步提升，公司可以进入更多整车厂的直接供应商序列，经销收入及占比逐年降低。2019 年，公司经销业务占比约 2.34%。

(三) 所处行业情况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

1、智能网联汽车行业概况

根据《车联网（智能网联汽车）产业发展行动计划》的定义，车联网（智能网联汽车）产业是汽车、电子、信息通信、道路交通运输等行业深度融合的新型产业形态。

智能网联汽车，即 ICV（Intelligent Connected Vehicle），是指搭载先进的车载传感器、控制器、执行器等装置，并融合现代通信与网络技术，实现车与 X（车、路、人、云端等）智能信息交换、共享，具备复杂环境感知、智能决策、协同控制等功能，可实现安全、高效、舒适、节能行驶，并最终可实现替代人来操作的新一代汽车。

根据《智能网联汽车技术路线图》，智能网联汽车包含了汽车智能化和汽车网联化两大技术路径，协同实现“信息感知”和“决策控制”功能。

从全球范围来看，美国、欧洲和日本等国家和地区起步较早，各国政府也出台了相应的政策

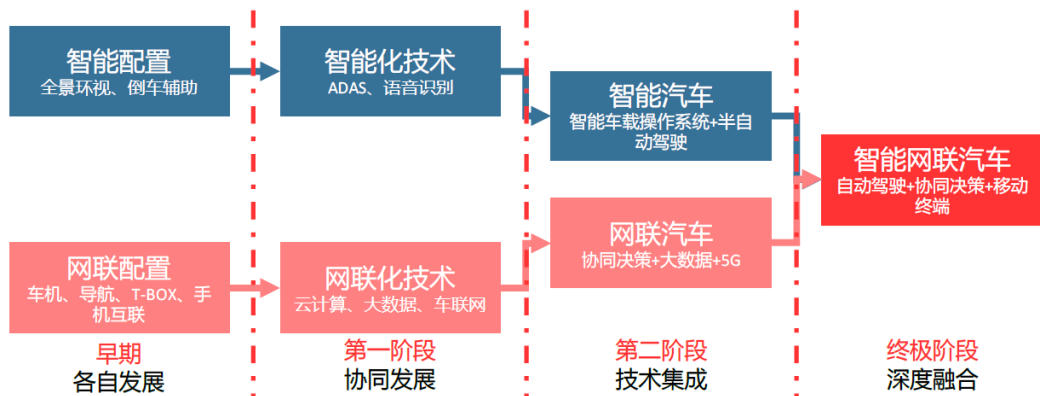
和计划来规划智能网联汽车及智能交通的发展。近年来，我国智能网联汽车领域产业政策密集出台，国家的扶持力度不断加大。

根据《“十三五”汽车工业发展规划意见》的规划，“至 2020 年实现具有辅助驾驶功能的智能网联汽车新车渗透率达到 50%”。

根据《〈中国制造 2025〉重点领域技术路线图（2015 版）》，“至 2025 年基本建成自主的智能网联汽车产业链与智慧交通体系”。

根据《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》（征求意见稿），“电动化、网联化、智能化、共享化正在成为汽车产业的发展潮流和趋势，到 2025 年，智能网联汽车新车销量占比达到 30%，高度自动驾驶智能网联汽车实现限定区域和特定场景商业化应用”。

据此判断，目前我国智能网联汽车行业正处于快速发展阶段，而随着 5G 的商用，将推动智能网联汽车加速落地；长期看，智能网联汽车的技术发展最终会实现自动驾驶和车与万物互联。车联网作为汽车“五官”，可以更有效的了解汽车外部环境和内部运行状况，人工智能作为汽车“大脑”，将根据信息综合判断做出决策。



2、商用车智能网联汽车行业情况

2019 年 9 月，由中国汽车流通协会主办，中国汽车流通协会商用车专业委员会、十堰经济技术开发区管委会共同承办的“首届中国商用车智能大会”在十堰召开，会议认为中国在自动驾驶公路牵引车、港口车、轻卡、专用车、矿用车等车型方面均取得了一定的成果，但与欧美国家比较，在政策支持和技术水平上还存在一定的差距，尤其是自动驾驶车辆的雷达处理、图像处理的芯片方面。

2019 年 12 月，由中国汽车工程研究院股份有限公司和罗兰贝格管理咨询公司联合制作的全国首份《商用车车联网白皮书》显示，中国商用车车联网市场正在经历从“政策监管驱动”向“市场需求驱动”逐步转型，未来受关键技术发展、下游行业需求、各类玩家参与驱动等因素影响，

将保持快速发展，预计中国商用车车联网市场将保持 28% 的复合增速，到 2025 年市场规模将达到 806 亿元。目前，商用车车联网正从 1.0 阶段的“基础连接”，到目前 2.0 阶段的“人车交互”，并逐渐向 3.0 阶段的“车车交互/万物互联”发展。

3、智能网联汽车行业主要技术门槛

目前，我们智能网联汽车正处于关键技术攻克和精度提升阶段，这些技术主要包括车辆本身状态感知、道路感知、行人感知、交通信号感知、交通标识感知、交通状况感知、周围车辆感知等环境感知技术；无线通信技术；智能互联技术；车载网络技术；先进驾驶辅助技术；信息融合技术；信息安全与隐私保护技术；人机界面技术（HMI）；高精度地图与定位技术；异构网络融合关键技术；交通大数据处理与分析关键技术；交通云计算与云存储关键技术等。

上述众多技术中，部分已经取得了一定的研发成果，但精准度尚未达到高标准智能网联汽车的要求，由于汽车驾驶面对复杂的路况和不确定因素众多，提高相关技术的精准度对于实现车辆的万物互联，甚至自动驾驶是非常必要的条件。而对于商用车领域，其车辆特点、使用功能等与乘用车又有很大的不同，需要对相关技术进行重构和改进。

2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司是较早进入商用车智能网联领域的解决方案提供商，早在 2010 年公司即为苏州金龙开发了“G-BOS 智慧运营系统”，将智能增强驾驶系统应用于客车领域，这早于 2011 年底交通部对“两客一危”车辆安装卫星定位装置并接入全国重点营运车辆联网联控系统的强制性要求，成为行业的先行者。2011 年公司为陕汽开发了“天行健车联网服务系统”，将智能增强驾驶系统应用于载货汽车领域。2014 年公司研发了高级辅助驾驶系统，在湖南省长沙市城市渣土车项目实现推广。2016 年公司将智能增强驾驶系统应用于中植一客成都汽车有限公司，实现了新能源客车领域拓展。2019 年公司将智能增强驾驶系统应用于三一重工，进一步将业务拓展至工程机械车领域。

公司在商用车智能网联领域的研发能力、生产能力、工艺技术、产品质量等方面均具有较强的竞争优势，处于国内领先地位。

以下从前装和后装两个维度分析：

1、智能增强驾驶系统主要面向重卡前装整车厂，由于国家强制重卡在出厂前安装行驶记录仪，而公司智能增强驾驶终端涵盖了行驶记录仪功能，因此可以用重卡智能增强驾驶终端的销量占全部重卡销量的比例，推算公司产品的市场占有率，2019 年智能增强驾驶终端销量为 31.3 万套，占全国重卡的销量 117.4 万辆的 26.67%，由此推算公司在增量市场的占有率约为 26.67%，较 2018 年的 20.09% 增加了 6.58 个百分点。根据中国汽车工业协会 2019 年重卡销售数据，前五名重卡整

车厂销量占比达 82.63%，行业集中度非常高，前五名客户中公司已与三名建立了业务关系，其中陕汽、北汽福田均为第一供应商，表明公司的行业领先地位稳固。

由于公司在商用车智能网联领域多年的积累，已形成了人在回路的智能增强驾驶技术、基于人工智能的商用车辅助驾驶技术、专项作业车智能感知及主动干预技术、大数据与云平台技术和商用车终端可靠性及环境适应性技术等多项核心技术，在我国商用车整车厂集中度较高的情况下，只有行业中生产能力、研发能力强的优势厂商才能够不断获得整车厂客户的订单，从而和整车厂形成紧密的合作关系，因此，公司已占据了主要的市场份额，具有行业优势。

2、高级辅助驾驶系统主要面向渣土车后装市场，由于目前只有部分城市管理部门推行了渣土车高级辅助驾驶系统，且渣土车市场总量没有权威统计数据来源，因此以已实施城市的情况推算公司产品的市场占有率。在目前全国已实施渣土车管理项目的 34 个城市中，公司已参与了其中 27 个城市的项目，对比 2018 年度，公司在渣土车高级辅助驾驶系统细分市场的占有率继续处于领先地位。

由于公司参与制定了国内多个城市渣土车智能网联产品的技术标准，从而增强了公司产品的合规性；同时，公司还为部分城市建设管理平台，进一步增强了客户粘性；目前，公司占据了渣土车高级辅助驾驶系统市场较大的份额。公司还将依据渣土车管理的经验和先发优势，继续拓展如环保 OBD、船联网等其他应用场景。

因此，公司的行业领先地位稳固。

3. 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

在 2019 世界智能网联汽车大会上，中国电子信息产业发展研究院和工业和信息化部装备工业发展中心联合发布了《世界智能网联汽车产业发展指数(顺义指数)》，指出我国智能网联汽车产业发展处在第二梯队，位于美国、德国、日本、英国、韩国、荷兰之后，位列第 7 位。相比于产业发达国家，我国在政策标准方面存在短板，缺少核心龙头企业，但市场优势明显，有望后来居上。目前，我国在路网规模、5G 通信、北斗卫星导航定位系统已处于国际领先水平，并且我国的汽车销量位居世界首位，新型城镇化建设快速推进，市场需求前景广阔。

从目前汽车发展进度分析：

从技术层面看，汽车正由人工操控的机械产品逐步向电子信息系统控制的智能产品转变。

从产业层面看，汽车与相关产业全面融合，呈现智能化、网络化、平台化发展特征。

从应用层面看，汽车将由单纯的交通运输工具逐渐转变为智能移动空间和应用终端，成为新兴业态重要载体。

从发展层面看，一些跨国企业率先开展产业布局，一些国家积极营造良好发展环境，智能汽车已成为汽车强国战略选择。

智能网联汽车涉及的主要技术有：人工智能技术、大数据技术、4G/5G 移动通信技术、北斗/GPS 定位技术、数据通信传输技术、音视频处理技术、汽车电子控制技术、嵌入式系统技术、计算机处理技术、应用软件设计技术、信息安全技术等众多领域。虽然目前部分技术尚不完善，但汽车走向人工智能化、网联化、大数据化是必然的趋势。

预计到 2025 年，中国标准智能汽车的技术创新、产业生态、基础设施、法规标准、产品监管和网络安全体系基本形成。实现有条件自动驾驶的智能汽车达到规模化生产，实现高度自动驾驶的智能汽车在特定环境下市场化应用。智能交通系统和智慧城市相关设施建设取得积极进展，车用无线通信网络（LTE-V2X 等）实现区域覆盖，新一代车用无线通信网络（5G-V2X）在部分城市、高速公路逐步开展应用，高精度时空基准服务网络实现全覆盖。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2019年	2018年	本年比上年 增减(%)	2017年
总资产	965,423,854.01	306,681,725.28	214.80	253,148,667.73
营业收入	313,201,966.93	247,902,330.26	26.34	270,714,483.95
归属于上市公司股东的净利润	69,688,275.80	57,118,674.91	22.01	47,795,676.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	62,213,181.82	54,024,081.89	15.16	65,434,178.15
归属于上市公司股东的净资产	848,562,502.99	250,933,283.76	238.16	136,395,613.48
经营活动产生的现金流量净额	62,203,124.10	36,205,109.74	71.81	17,426,738.39
基本每股收益 (元/股)	0.88	0.77	14.29	0.70
稀释每股收益 (元/股)	0.88	0.77	14.29	0.70
加权平均净资产收益率(%)	19.63	26.30	减少6.67个百分点	39.11
研发投入占营业收入的比例(%)	16.40	16.09	增加0.31个百分点	14.13

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	65,468,480.63	75,260,714.84	57,994,726.92	114,478,044.54
归属于上市公司股东的净利润	14,532,243.23	21,049,348.52	13,443,218.47	20,663,465.58
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	12,263,132.36	19,927,608.90	11,889,847.50	18,132,593.06
经营活动产生的现金流量净额	6,428,575.97	8,162,079.40	18,956,259.53	28,656,209.20

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 股东持股情况

单位：股

截止报告期末普通股股东总数(户)							7,679	
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							6,129	
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							0	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)							0	
前十名股东持股情况								
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件股份数 量	包含转融通 借出股份 的限售股份数 量	质押或冻 结情况		股 东 性 质
						股 份 状 态	数 量	
何军强	0	35,429,100	35.43	35,429,100	35,429,100	无	0	境 内 自 然 人

北京北大千方科技有限公司	0	14,952,369	14.95	14,952,369	14,952,369	无	0	境内非国有法人
杭州崇福锐鹰二号创业投资合伙企业（有限合伙）	0	8,351,388	8.35	8,351,388	8,351,388	无	0	境内非国有法人
杭州鸿尔投资管理合伙企业（有限合伙）	0	4,123,026	4.12	4,123,026	4,123,026	无	0	境内非国有法人
赵胜贤	0	3,076,365	3.08	3,076,365	3,076,365	无	0	境内自然人
兴证资管鑫众鸿泉物联1号员工战略配售集合资产管理计划	2,500,000	2,500,000	2.50	2,500,000	2,500,000	无	0	境内非国有法人
舟山市科先股权投资合伙企业（有限合伙）	0	2,198,202	2.20	2,198,202	2,198,202	无	0	境内非国有法人

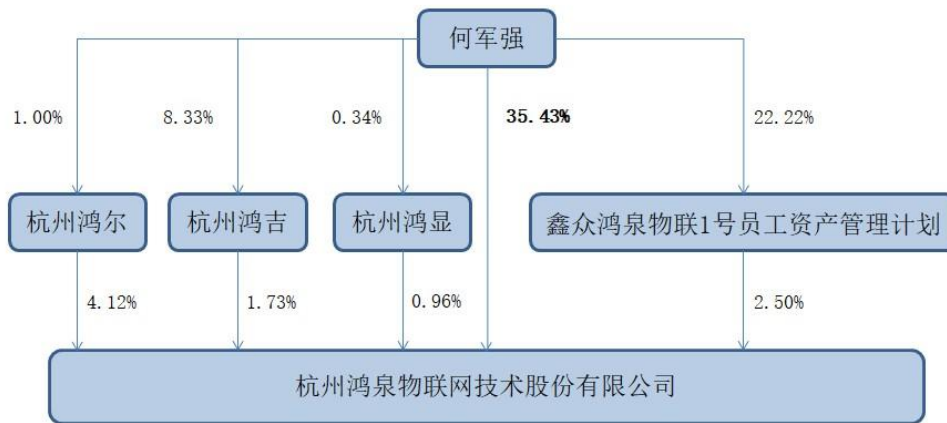
上海禹成森企业管理合伙企业(有限合伙)	0	2,109,516	2.11	2,109,516	2,109,516	无	0	境内非国有法人
杭州崇福锐鹰创业投资合伙企业(有限合伙)	0	2,074,347	2.07	2,074,347	2,074,347	无	0	境内非国有法人
杭州鸿吉投资合伙企业(有限合伙)	0	1,728,588	1.73	1,728,588	1,728,588	无	0	境内非国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明				1、何军强担任杭州鸿尔和杭州鸿吉的执行事务合伙人；何军强担任鑫众鸿泉物联1号员工资产管理计划的管理委员会委员；赵胜贤担任上海禹成森的执行事务合伙人。 2、公司未知上述前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明				不适用				

存托凭证持有人情况

适用 不适用

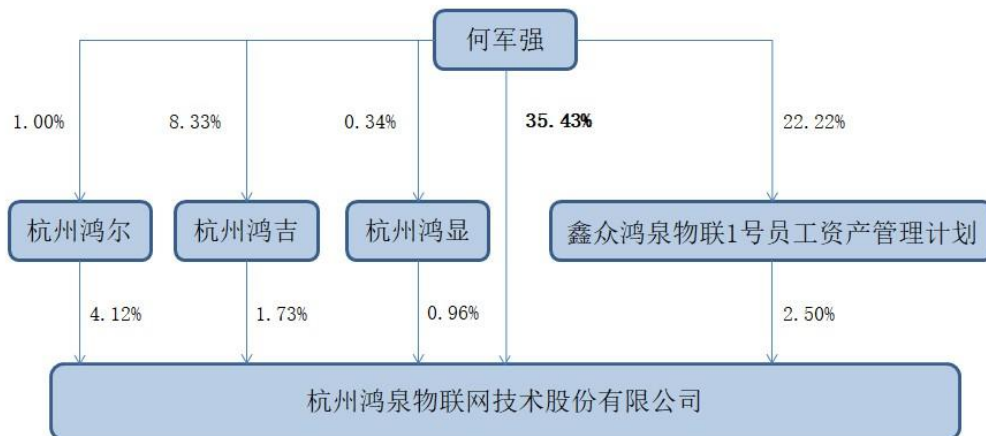
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

2019年，公司实现营业收入 31,320.20 万元，同比增加 26.34%；实现归属于母公司股东的净利润 6,968.83 万元，同比增加 22.01%；经营活动现金净流量净额 6,220.31 万元，同比增长 71.81%。

2 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

3 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

4 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

5 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用