

证券代码：002373

证券简称：千方科技

北京千方科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：CTF020220329

投资者关系活动类别	<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（_____）
参与单位名称及人员姓名	朱战宇 中邮人寿；吴彤 招商资管；陈思靖 国君资管；王智浩 东吴自营；杨行辉 国君自营；程扬 天风自营；张恒 德丰汇资管；徐佳 德邦资管；张威 东方华宇；杨天 业如金控；傅金燕 兴湘投资；张迪 北方工业公司；杨光 华南建投；周健乐 安徽安粮；江礼正 安徽安粮；潘开红 双宏源投资；凌晨 和谐汇一；张伟杰 金圆集团；耿少伟 招商致远；娄思利 大唐财富；赵婉妤 蔷薇资本；郭辰 迪策投资；刘佳 道元资产；陈凯强 泉州勤迈投资；何煦 杭州城投；曹靖 兴业证券；蒋佳霖 兴业证券；陈鑫 兴业证券于芳博 中信建投；杜文鑫 中金公司；康振怡 中金公司；朱镜榆 中金公司；袁子翔 安信证券；赵阳 安信证券；孙雯雯 华泰证券；朱松 国信证券；王宁 东北证券；杨蒙 海通证券；陈泽清 国盛证券；周佳婷 海通证券；杨林 海通证券；严宁 开源证券；陈宝健 开源证券；浦俊懿 东方证券；魏宗 东兴证券；田明华 万科证券；潇新运 东财证券；耿军军 国元证券；Daley Li CITI Bank 花旗银行；黄任悠 UBS 瑞士银行；刘亦然 汇丰银行；唐悦

	摩根士丹利
时间	2022年3月29日 21:00-22:00
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 郑学东； 证券事务代表 康提； 投资者关系总监 刘璐；
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一. 业务回顾</p> <p>2021 年全年及 2022 年一季度宏观整体外部环境日益复杂，从战争到疫情，外围不确定性持续增加。受此影响，目前国内投资端和消费端的增长均出现了一定的压力。从千方科技所涉及的行业赛道层面来说，首先，政策面的积极信号明显，交通部接连出台《数字交通十四五规划》、《综合运输服务十四五规划》、《公路十四五发展规划》、《交通科技创新中长期发展纲要》等重磅文件，在基础设施里程、数字化建设、ICT 融合创新、资金保障等方面均提出了诸多定性和定量的指引。此外公安部、工信部、住建部也配套出台了关于城市交通管理、车路协同、双智试点等诸多指向和指标都非常明确的政策。</p> <p>针对这些外围宏观不确定性，叠加新基建、交通数字化的刺激政策，公司坚持苦练内功，加大研发力度、不断迭代及拓宽自研算法、产品及解决方案；升级城市交通销售体系、下沉物联业务销售渠道、加强 AI 能力、从汽车电子侧发力完善车路协同战略闭环，并使得各个业务板块拧成一个互相</p>

支撑、互为增强的有机整体：

- 公司人工智能业务显著提升智慧交通和智能物联产品及解决方案的智能属性和综合产品竞争力；
- 智能物联补强智慧交通业务的自有产品组合，促进人工智能业务的多场景扩展；
- 智慧交通业务为人工智能业务提供丰富的算法训练场景和应用扩展、为智能物联业务带来配套的解决方案。

业务进展层面：

- 智慧交通侧，2021年下半年接连中标多个标志性大项目，各业务板块全面开花，包括9.6亿的大理州城市感知全面提升项目、6.4亿的甘肃天水段智慧高速项目、3亿的天津南开区智慧停车项目、1亿的宁波智能网联双智试点项目等等，云策略效果逐渐显现，交通云业务持续增长、毛利持续提高。
- 智能物联侧，渠道下沉及海外立体营销网络建设效果明显，有效支撑了EBG板块接近20%的收入增速和境外板块接近30%的增速。
- AI业务侧，千方科技AI能力在多个细分工业场景应用，外部客户持续增加，收入增速超过43%。
- 汽车电子侧，公司汽车电子业务获得2个5G产品定点（一个头部自主品牌主机厂、一个新势力主机

厂)、一个头部乘用车厂 ETC 量产开工、一个头部主机厂数字钥匙 PoC 项目交付等等。

财务数据层面：

公司 2021 实现营业收入 102.81 亿元，同比增长 9.15%，主要由于 2021 年末的疫情对公司的交付速度产生了一定影响并拖慢了收入增速所致；报告期内公司实现毛利 29.2 亿元，同比增长 4.38%，毛利率有所降低，主要是由于上游半导体等元器件较 2020 年涨价所致；归属上市公司股东净利润 7.24 亿元，同比下降 33%，主要原因是与 2020 年同期相比，公司持股的鸿泉物联股价波动所导致的公允价值波动等非经常性损益所致；扣非净利润 6.3 亿，同比下降 19.7%，主要是由于公司在销售侧、研发侧加大投入所致，这些投入都产生了当期和远期的积极影响：

- 销售侧投入：城市交通销售网的升级带来了报告期内城市交通中标量的大幅提升；物联侧渠道下沉，在 200 个左右地级市的城市代表建立推动了 EBG 业务近 20% 的增长，境外立体销售网络和驻场方式结合带来了 28% 左右的收入增长；
- 研发侧投入：智慧交通的研发投入不但完善了交通云框架、搭建了行业 aPaaS 基座，推出了自己的智能路口产品，更结合这些以及公司沉淀的应用形成了多个细分赛道的敏捷方案，在年报中有重点列举；

智能物联侧的研发投入不但带来了新产品的族系扩张：推出了新一代结构化相机以及雷视一体等产品加强前端能力，推出了通用云存储产品“泰山”支持东数西算等对通用存储和计算的需求，推出分布式显控产品；更对前期自研的软硬件平台进行了升级：IMOS 平台升级到 10.0 版本变为服务+数据双总线架构、VDS 视频数据服务平台升级到 2.0 版本、昆仑视频解析一体机升级到第五代、在家庭和个人市场也升级了第三代潼关智能门禁和网联型智能锁等产品。

公司不同业务板块财务表现层面：

智慧交通财务表现：剔除子公司视频产品对交通客户的直接销售，智慧交通业务实现收入 42.3 亿元，若扣除 ETC 产品及拆除省界收费站项目影响，收入同比增长约 20%左右，超越行业增速均值。其中交通云业务实现收入 3.4 亿元，同比增长 56.3%，云产品毛利提升约 2%。

智能物联财务表现：总体收入增长约 15%+，其中 PBG 业务与 2020 年基本持平，EBG 收入增长 19.2%，海外增长 27.9%。

AI 产品财务表现：2021 年实现 AI 业务收入增长 43.2%，外部客户超百家，赋能多个碎片场景，截止 2021 年末已推出包括 100+AI 训练学习算法、200+预训练模型、900+行业算

法。

进入 2022 年 1 季度，由于疫情蔓延更加严重，国际局势较为动荡，因此对公司一季度的项目交付、部分地区销售均产生一定的负面影响，此外对公司上游产品价格亦产生了一定的扰动。千方科技持股鸿泉物联的股价自年初以来跌幅明显，致使一季度归母净利润将受到较大冲击。

面对 2022 年的外围形势，我们将在下面几个方面继续努力：

- 面对宏观环境的不确定性，在投入上更加审慎，并对费用进行控制、对结构进行调整；
- 继续坚持已经被证明正确的策略，包括 AI 算法族系、产品族系和解决方案族系的扩展，物联渠道的下沉，海外立体网络的丰富等等，加强产品标准化和支持新业务的发展；
- 不增加成本的情况下，加大各业务板块之间的协同，向内要效益，深挖 AI 赋能和提升自由产品及解决方案智能化水平及竞争力的潜力、加大自有物联产品与交通解决方案的内部衔接、促进交通场景对 AI 算法训练提升以及对物联产品打磨的支持；

不忘初心，方得始终，千方科技坚持产研结合核心策略，着力通过提升产品及解决方案的能力加强公司核心竞争力，在政策加持的背景下，把握机遇，并根据宏观环境审时度势

积极变通，努力为全体股东创造最大价值。

投资者互动交流

1、公司 AI 产品侧业务进展如何？

答：千方科技 AI 产品侧从场景出发，发挥公司在智慧交通及智能物联业务中的场景覆盖优势，有效训练和提升 AI 算法能力，并通过做自研的 BrePaaS 算法平台+BreSuite 产品引擎+BreService 服务引擎打造了 AI 算法的流水线工厂，使得从接触需求到产生优化后的算法可以缩短至 72 小时以内，目前已经在多个碎片化场景中赋能客户解决方案，拥有 100+AI 训练学习算法、200+预训练模型、900+行业算法。这类算法赋能主要以生产场景为主，目前中国工业场景 AI 渗透率不到 10%，未来市场空间广阔，公司长期看好该市场，未来将持续深耕。

2、公司智慧交通侧城际业务未来增速如何？

答：城际交通层面，根据目前公司跟踪的基础设施建设情况，公司预计将在 2022 年四季度至 2023 年初期迎来新一轮数字化、智慧化订单的周期性增长。交通部《公路“十四五”规划》中也明确提到未来高速公路里程数将从现在的约 16 万公里规模逐步增加到 19 万公里的总里程。同时，我们预计交通智慧化投入力度也会加大，公司近期刚刚中标的山东某智慧高速项目就感受到了对数字化、智慧化水平的明显提升。

3、公司如何看待双智城市落地趋势？

答：“双智城市”层面，2021年5月，住房和城乡建设部与工业和信息化部共同确立北京、上海、广州、武汉、长沙、无锡6个城市为双智协同发展第一批试点城市；同年12月确立重庆、深圳、厦门、南京、济南、成都、合肥、沧州、芜湖、淄博10个城市为第二批双智试点城市。推进双智城市协同发展的主要提升即路侧覆盖率和车端渗透率，其中，路侧覆盖率主要是城市道路的十字路口和重要的危险路段是否安装C-V2X设备，是否能够实现智能网联的辅助驾驶。千方科技V2X产业实现全布局，产品涵盖路侧RSU，车端OBU，边缘计算设备，路侧视频和雷达感知等全V2X产业链产品和完善的解决方案，能够充分满足业务端需求，这些方案也已经在宁波等城市落地。

4、公司海外产品目前营收格局如何？

答：从业务片区来说，目前公司业务覆盖美洲片区，亚太片区，欧洲及非洲片区及中东及南亚片区，营收体量来说，各个片区比较平均，美洲及亚太稍高一点。增速方面，美洲片区增速较快，2021年达到收入增速达65%，我们预计随着我们在该等片区持续的驻场投入，结合当地市场体量，高增速仍会继续。

5、公司今年研发及销售费用方面支出较多，2022年对这两块费用有哪些规划？

答：公司2021年研发费用及销售费用均同比有所上涨，主要

源于公司致力于产品自研升级迭代，以及渠道持续下沉的目标所致，2022年公司会在持续加强产研结合、渠道铺设的基础上，加强对于费用端的管理，力求获得业务端更加低费高效的目的。

6、公司车端业务即联陆智能的车侧业务进展及单车价值量如何？

答：业务进展主要涵盖几方面，第一，车外网方面持续推进全系列产品的迭代以及头部主机厂产品定点，5G V-BOX 集合 5G 通讯、V2X 模组、高精度定位等功能于一体，目前定点两家头部主机厂并获得了 2022 年的客户订单下发；ETC 前装业务在 2022 年也收到了 20 万辆的订单要求；UWB 产品已经完成了某头部客户的 PoC 交付，目前正着力参与进入其平台车型量产定点。加上其他一些车内网、Zone-controller 等产品，公司产品族系的单车价值量大约在 3,000 元左右。

7、基于行业属性的上游原材料价格上涨对公司有何影响，如何化解？

答：上游期间的价格上涨对公司会产生一定影响，但影响有限，公司通过 1.增加存货、2.对下游提价、3.对部分境外供应商进行国产替代等措施来降低和上游原料涨价对公司利润带来的负面影响。

8、公司未来大运营产业业务如果规划布局？

答：前期公司已经在交管领域的交通信号优化服务等业务上实现了运营业务模式的跑通和收入延续，并在北京，安徽等

	<p>地落地运营。此外，在整体城市物联感知提升、静态交通、部分交通大脑项目上，开始推动建设+运营模式，及项目会分为两段，公司首先作为项目建设方获取建设阶段的收益，然后联合当地业主对这些进行基础设施进行运营，签订5-10年的长期运营协议，获取长期收入和现金流。</p> <p>该等运营与之前的运维有着明显的区别，运维是在项目交付后对交付物进行维护和升级获得少量收益，而运营是通过将这些新型基础设施对下游的G端、B端、C端开放服务而获得的对外服务收益。</p> <p>注：在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年3月29日