

股票代码：300349

股票简称：金卡智能

金卡智能集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	汇添富，贝莱德投资，交银施罗德基金，红杉资本，JK Capital Management，施罗德投资，招商基金，人保资管，长江养老保险，平安养老保险，中金基金，安信基金，宝盈基金，中邮创业基金，奇点资管，晨曦私募，创金合信基金，前海长和汇众基金，国海创新资本投资，光大资管，东海资管，广银理财，中邮理财，招商证券，华西证券，中信证券，安信证券，浙商证券，华泰证券，天风证券，中金公司，国泰君安，国信证券，东北证券，光大证券，银河证券，中泰证券，中银国际证券，华安证券，国金证券，华福证券，德邦证券，凡得基金，瑞达基金，百嘉基金，浦心基金，圆信永丰基金，富唐资管，伯兄资管，宁泉资管，趣时资管，普行资管，真鑫资管，鸿运私募，兆天投资，御勤投资，拾贝能信私募，环懿私募，聚劲投资，谦心投资，天九投资，柏治投资，泰德圣投资，信石投资，弘德投资，睿融私募，承珞投资，昊泽致远投资，泊乐泽道投资，鲲鹏恒隆投资，航天科工投资，羽田私募，青骊投资，荷和投资，茂源财富管理，鸿竹资管等127位投资者。
时间	2023年04月24日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董秘兼财务总监 李玲玲 燃气事业部副总经理 肖静
	一、公司业务情况和经营情况简介 (一) 公司所从事的主要业务

投资者关系活动主要内容介绍

公司顺应万物互联的数字化时代潮流，构建了以物联网智能终端、IoT大数据平台和各类行业应用软件为内核的软硬件一体的物联网业务体系，围绕客户需求持续创新，以坚实的物联网内核不断开拓应用场景，为客户提供高价值、高性能的产品及数字化端到端整体解决方案服务。即数据源通过数据入口提供数据，使企业和消费者能够使用这些数据，进行数据分析、数据挖掘、人工智能等业务活动，为企业赋予数字化管理能力，从而创造价值。公司物联网解决方案目前已经布局了数字燃气、数字水务两大应用场景，未来还将向氢能计量和过程计量等新的应用场景拓展。报告期内，公司所从事的主要业务、主要产品及用途、经营模式未发生重大变化。

(二) 主要产品服务及用途

公司物联网综合解决方案贯穿感知层、采集层和应用层，分别由智能终端（感知层）、物联网大数据平台（采集层）、物联网应用服务（应用层）组成。

1、感知层：

感知层位于物联网解决方案的底层，是实现万物互联的基础。通过集成传感器、芯片、通讯模组，赋能传统设备，形成具有通讯和控制功能的智能终端，为物联网解决方案提供数据入口。主要包括智能民用燃气终端、智能工商业燃气终端、智能民用水务终端、智能工商业水务终端、二次供水设备、可燃气体探测器等。

2、采集层：

采集层承载着连接感知层和应用层的功能，起着承上启下的作用。采集层负责实现终端设备管理、连接管理、应用使能 and 数据分析，通过物联网通信网络将海量业务数据采集到大数据平台，进行数据解析、存储、运算等处理，并能提供开放的API接口，实现多场景的业务管理。

金卡自研的IoT平台，是行业一流的物联网平台，提供开放的管理、设备管理、应用使能、业务分析等强大功能。通过API接口，实现数字水务、数字燃气等多场景集成，打造全新物联网生态。同时基于场景化数据分析能力及端到端安全性能，提高企业精细化管理水平。平台支持多

设备、多协议、多网络等快速接入，通过负载均衡和分布式集群技术，消除单点故障，保证服务的高可用，支持亿级设备快速接入，百万级数据高效并发处理，毫秒级响应时间。

3、应用层：

应用层位于物联网解决方案的顶层，是物联网解决方案的最终实现环节。通过对采集层的数据进行计算、处理、分析和展示，服务于特定场景的业务管理需求，实现企业各类业务的高效处理，还可以基于大数据分析技术进行数据价值挖掘，创新增值业务。当前，公司物联网解决方案主要应用在燃气、水务两大场景，同时拓展氢能计量场景。

（三）2022 年度及 2023 年一季度业绩情况

1、2022年度业绩情况

2022年度，数字中国、智慧城市建设、城市燃气管道老化更新促使行业朝着信息化、数字化方向发展，公司紧紧抓住市场机遇，积极发挥产品和数字化综合解决方案的优势，加强产品营销推广力度，推进产品迭代升级，促使了数字燃气业务和数字水务业务的共同增长。同时公司不断强化运营管理，深入开展控费降本专项活动，全面提质增效，助力公司利润的增长。

2022年度，公司实现营业收入27.39亿元，同比增长19.03%；归属上市公司股东的净利润为2.70亿元，同比增长1.36%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润2.82亿元，同比增长38.67%；影响净利润的非经常性损益金额为-1,171.93万元，上年同期为6,333.82万元，主要系公司持有的基金公允价值变动导致。

2、2023年一季度业绩情况

公司实现营业收入63,891.75万元，同比增长15.85%，实现归属于上市公司股东的净利润8,109.00万元，同比增长390.00%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润6,284.39万元，同比增长36.33%，上述变动主要原因如下：

报告期内，在数字中国的大背景下，公司数字燃气和数字水务双轮驱动，依托数字化解决方案能力，积极发挥品牌和市场渠道优势，促使公司

业绩实现新的增长；同时公司不断强化运营管理，并结构化开展全面的降本增效工作，在成本费用控制上取得显著成效，促使公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润实现同比增长。

报告期内，影响净利润的非经常性损益金额约为1,824.61万元，上年同期为-2,954.77万元，主要系公司持有的基金公允价值变动所致。

二、 问答环节

1、从长期发展角度来看，公司未来发展大概是一个什么样的定位？想要成为一家什么样的公司？

公司将持续发挥物联网解决方案与计量场景深入结合的优势，跨场景发展。做深数字燃气市场和数字水务市场的同时，逐步向氢能计量和过程计量等新的业务场景拓展，围绕各个场景的行业特点打造软硬一体的解决方案能力，持续扩大公司的市场份额。

2、我们看到 2022 年相比于竞争对手来讲，公司营收增速还算是比较突出，背后的这个驱动力或者说公司的核心竞争优势主要体现在哪里？

公司自成立以来，始终坚持创新驱动，引领行业发展。2008年公司与广州燃气、新奥燃气合作，成功推出全球首台2G物联网燃气表及基于2G的工商业物联网采集系统；2016年，携手深圳燃气、中国电信、华为，推出全球首台5G NB-IoT智能燃气表。2018年，公司针对高压管网计量的“卡脖子”技术进行专项研发，推出自主知识产权的高压超声波流量计；2020年，与杭州燃气合作推出了全国首个燃气综合数字可视化平台。无论是技术的先进性、营业收入规模、客户数量、市场区域覆盖面、终端布局规模，还是综合解决方案能力，金卡始终处于行业领先地位。

公司已累计在国内外部署物联网智能终端 3500万台+，根据海外研究机构Omdia对2021年市场调查数据显示，公司智能燃气表市场占有率居全球第一。公司的物联网综合解决方案已让3500家+企业和6000万+用户享受云带来的便利，市场占有率行业领先。

3、公司关于水务领域的战略规划是怎样的？

近年来公司开始发力水务场景，复制燃气场景的成功经验，着力构建物联网智慧水务综合解决方案，积极调动研发、供应链和销售资源优势，努力开拓国内外市场，争取未来三到五年将水务场景打造成为与燃气场景并驾齐驱的又一大应用场景。

4、公司针对降本增效有哪些措施，降本的空间主要体现在哪些方面？

报告期内，为应对严峻的市场形势，公司不断强化运营管理，深入推进开展控费降本专项活动，提高管理效能。

产品成本：研发端通过研发的模块化、标准化进行研发降本；通过模组的技术突破，实现核心部件的降本；生产端通过自动化水平提升、工艺改良实现产品降本；采购端，通过开发新供应商、议价，份额管理以及与上游企业的战略合作等实现材料降本。

费用控制：遵循“谨慎投入、合理管控”的大原则，提升内部管理运营水平，严控预算，激发组织和员工的降本热情。

人效提升：通过组织人才盘点，进行人才结构优化，对冗余组织人员进行合理配置，内部输送或优化。

5、公司怎么预判公司燃气和水务业务发展？

目前行业有很多利于燃气、水务发展的利好政策，如智慧城市建设和城市燃气管道老化更新的政策带来了燃气、水务表具更换的机遇；同时数字经济、物联网的蓬勃发展以及发改委开展公共供水管网漏损治理试点建设的通知，又推动了行业企业数智化变革，给燃气和水务的整体解决方案带来了市场机遇。公司将牢牢把握市场机遇，凭借产品和数字化综合解决方案的优势、加强产品营销推广力度，促进数字燃气业务和数字水务业务共同增长。

6、今年超声水表可能会有一些应用的体现，不知道在燃气表这一块，就超声燃气表和传统的机械计量表而言，行业的趋势是怎么样的？公司自己的这个产品以及战略上您是怎么看这一块领域？

超声波表是未来的趋势，超声技术在燃气计量领域的应用加速了燃气表行业从机械式计量转向电子式计量。因为机械膜式燃气表已经达到

	<p>技术瓶颈，但是超声波燃气表主要元器件都是半导体技术，所以有较大的成本下降空间；而且技术有领先性，比如没有机械磨损，计量更加平顺。公司大力投入超声产品研发和推广，已开发有高压，中压，低压的超声波燃气计量产品，业务获得持续增长。</p> <p>7、公司目前为客户提供数据服务，是自建 IDC 吗？公司的 IDC 建设有持续增加的计划吗？可以用在其他领域吗？</p> <p>我们有自建的 IDC 机房和购买的阿里云资源，共同组成混合云为客户提供服务。以阿里云为主，后续业务开展也主要应用阿里云。</p> <p>8、公司也要做氢能，我们这个产品跟海外比，它的差异主要在哪方面？您觉得这块业务放量的一个时间点，可能在什么时候？</p> <p>公司自主研发了 TBQM 型气体涡轮流量计、TUS 型气体超声流量计、T3RM 型三转子腰轮流量计等普遍适用于氢能计量场景的产品，携手行业践行全球脱碳。其中，TUS 型气体超声流量计被 NMI 授予 OIML0.5 级证书；TBQM 型气体涡轮流量计通过了 DNVGL 机构的氢气和天然气混合气体计量测试，是国内唯一一家通过 5%、10%、15%及 30%等氢气掺混测试的企业，达到国际先进水平，助力推动中国混氢计量发展。</p> <p>目前国内氢能发展受制于成本和安全性问题，商业应用还需要时间。我们将持续跟踪行业政策及产业落地进展，并积极参与国内的掺氢实验项目。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 04 月 24 日