

股票代码：300270

股票简称：中威电子

杭州中威电子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 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司中威电子 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 05 月 08 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	“中威电子投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：李一策先生 总经理：何珊珊女士 独立董事：黄平先生 董事会秘书：孙琳女士 财务总监：赵倩女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：Q1 的订单情况如何？目前排产情况如何？</p> <p>答：您好，Q1 实现营业收入 3422.94 万元，目前生产按照计划进行中。</p> <p>2、问：公司为什么不分红？</p> <p>答：您好，根据中国证券监督管理委员会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第 3 号—上市公司现金分红》等有关法规及《公司章程》、《公司未来三年（2021-2023）股东回报规划》等相关规定，公司进行现金分红应当满足：公司该年度的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值。鉴于公司 2022 年度合并报表和母公</p>

司报表未分配利润为负值，不满足现金分红的条件，为保证公司正常经营和长远发展，更好地维护全体股东的长远利益，经董事会讨论，公司 2022 年度拟不进行利润分配。

3、问：“中威云” AIoT 视频云平台优势体现在哪些方面？

答：您好，“中威云” AIoT 视频云平台是基于 AI 和物联网技术的 AIoT 视频云平台。AIoT 视频云采用了 SOA 面向服务的架构，平台以“高内聚、松耦合”和“顶层模块化”的设计思想组织应用系统的内部结构，确保系统适应系统动态扩容和应用动态升级的需要。可对上云视频进行统一汇聚、管理、转发、存储，可对接上下级平台，实现平台级视频快速汇聚及共享。

AIoT 视频云深度理解用户需求场景，利用视频 AI 人工智能技术，赋能用户从海量非结构化视频源中提取出有效结构化数据，包括时间、空间、人员、车辆、物体、事件等。搭建 AI 视频数据中台，对视频资源进行科学的 AI 任务调度和 AI 模型管理，为用户建立综合视频大数据服务体系。

AIoT 视频云可扩展视频以外的海量 IoT 设备作为感知补充，如位置、温度、湿度、PM2.5、烟感、风速、距离、RFID 等，全方位立体化的感知用户场景。在多维数据间建立时空和联动机制，对实时数据进行分析，及时发出预警信息，及时处置紧急事件，最大程度降低警情危害和损失。利用大数据技术对海量历史数据进行分析和研究，为行业客户经营决策提供有效的数据支撑。

目前 AIoT 视频云平台已在十多个行业落地应用，包括百万路规模级别的雪亮工程、市域级智慧旅游、市域级明厨亮灶、智安小区、智慧工厂、智慧物流仓储等，为

公安、交警、高速运营、市场监管、旅游等行业客户 AIoT 视频云整体建设和运营解决方案，受到了广大用户的一致好评。

随着 5G 新基建的开展，以 AI 视频为核心的规模化 IoT 物联网应用，将是未来行业应用的主声浪，在这样的大背景下，AIoT 视频云可很好的适应未来的趋势和方向，为客户创造行业价值。

4、问：公司与中测安华合作主要有哪些产品？双方是否在研发方面有合作？

答：您好，公司目前与中测安华基于监测分析、数据安全保护、漏洞风险管控等的全生命周期管理的方案合作，后期不排除联合创新、产研结合。

5、问：董事石旭刚减持原因？公司是否有增持的计划？

答：您好，董事石旭刚减持的原因主要是履行给控股股东新乡市新投产业并购投资基金壹号合伙企业（有限合伙）的协议转让的约定，同时为了缴纳协议转让时所需的个人所得税。

6、问：归属于上市公司股东的净利润实现扭亏为盈主要原因？

答：您好，公司归属于上市公司股东的净利润实现扭亏为盈的主要原因有：（1）公司提升运营效率，延安雪亮工程、新乡智慧停车、新晋高速等重要项目在年底前完成了交工验收，达到了收入确认的条件，营业收入实现大幅增长；（2）产品结构优化，软件类产品及相关收入较去年同期有所增长，对销售毛利率提升有所影响；（3）公司加强费用管控，严格限制费用支出，期间费用较上年同期明显下降。

7、问：未来三年的发展战略可以分享一下吗？

答：你好，公司坚持开源增收拓市场，降本增效挖潜力。

借助延安雪亮工程的优势及经验，延续优质雪亮工程及运营维护业务；加大智慧停车业务在全国范围内的推广，进一步完成智慧灯杆等多功能扩展；整合功能模块，挖掘可复制的应用场景，形成智慧园区标准产品，拓展智慧园区市场；持续聚焦高速行业发展，加强隧道综合管理平台、隧道巡检机器人、窄岛化收费服务升级等新产品的市场宣传与推广，在高速市场隧道巡检的细分领域开拓市场，树立品牌形象；融合机器人板块业务，积极挖掘能源行业的市场需求；积极探索北斗自由流收费与动态监控云服务平台的应用，借助国家“十四五”北斗导航产业发展规划，拓展公司未来战略业务，以应对公司长远发展。同时公司将在营销模式、产品、研发等多方面实现创新，加大研发投入力度，以自研产品输出最优解决方案，注重提质增效，实现公司稳步增长。

8、问：城市静态交通监管平台研发进程？

答：您好，项目已完成交付，迭代优化中。

9、问：怎样应对应收款项余额较高的风险？

答：您好，面对应收款项余额较高的风险，公司采取的应对措施有：公司全面梳理往期及新增的应收款项，对于账龄较长、确定无法收回的应收款项及时进行单项减值计提、应收账款核销等财务处理，使财务报表能够正确反映公司真实的财务情况。由财务部、法务、商务组成的应收款专项小组已制定切合实际且可有效执行的应收款回款计划，从事前、事中、事后对应收款进行全方面的跟踪管理，并将应收款回款作为对应责任人年终考核办法中的重要指标。

事前：①建立客户信用等级，通过客户信用管理优化合同付款条件及账期；②加强项目投标的审核管理，对拟投标项目的各方面进行综合评定；③调整业务模式，审

	<p>慎承接系统集成类项目，把项目风险评估放在第一位，将资金使用效率作为项目评审核心指标；④严格把控销售合同的回款条件。</p> <p>事中：对现有重大的集成类项目，实行精细化管理模式，加强项目过程管理，定期检讨并制定相应措施加大项目回款催收力度，力争项目如期回款；②对产品类合同，积极跟踪货物发出及客户签收情况，及时获得客户的到货签收单，依据合同约定条款立即催收款项。</p> <p>事后：①对于账龄在2年以内的应收账款，由销售部门对其回款负全责，每月召开一次应收款专项会议，针对每一笔逾期应收款做到过程管控、及时预警，并出具处理建议。②对于账龄在2年以上的应收账款，成立专门的应收款催款小组，委派专人执行催款计划，定期对催款成效进行分析讨论；③针对催款小组及总经理评估后认为公司确实无法催回的或风险较大的应收款，转法务通过司法途径或其他方式解决。</p> <p>10、问：目前下游需求情况可以介绍一下吗？景气度高吗？</p> <p>答：您好，公司围绕“十四五规划”中的交通强国战略，围绕智慧交通开拓业务，服务的对象均为政企客户，用我们的技术优势挖掘客户的痛点并落地，是我们一直以来坚持的核心，大安防行业未来可期。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年05月08日