

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：2023-003

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	华泰证券、泉果基金、中信保诚基金、首创证券、国盛证券、海通证券等投资者		
时间	2023年9月5日 10:00-11:00		
地点	行知平台		
上市公司 接待人员	董事长于胜利、董事会秘书赵奎		
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>环节一：董事会秘书赵奎先生介绍公司 2023 年半年度经营情况，董事长于胜利先生介绍公司整体业务发展情况及未来发展战略。</p> <p>环节二：问答环节</p> <p>Q1：请问在煤炭价格整体下行的大背景下，客户的智能化投资意愿和资本开支有没有明显的变化？就整体而言，今年的市场招标情况较去年有何变化？</p> <p>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；供给侧看，上半年晋陕蒙新四省区原煤产量 18.7 亿吨，同比增长 4.6%；从需求侧看，2023 年上半年，我国能源消费总量同比增长约 5.1%。综上所述目前煤炭市场的价格稳定、产能有效增长、需求稳健上升。从历史趋势上看，</p>		

2014、2015 年煤价在最低区间（300-400）的时候，整个煤炭行业在亏本生产的阶段，仍然会有自动化信息化的资本支出。所以我们判断，煤价的变化对客户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。上半年整体招标情况来看的话，客户还是会根据自己的实际需求采买智能化系统，部分公司招标情况可在“中国招标投标公共服务平台、中国采购与招标网”等网站查询，主要还是集中在智能化系统建设上。

Q2：目前全国煤矿四千多处，但智能化建设的广度及深度尚处较低水平，若要实现国家 2025、2035 的智能化目标，公司预计什么时候会出现需求订单集中爆发？

国家智能化建设的政策提出 2025 年实现大型煤矿智能化，2035 实现所有煤矿智能化；目前验收的智能化矿井多为初级水平，无论政策还是煤矿行业需求，智能化日程进展还是比较紧张的，主要考验的是客户和供应商。全国四千多处的矿井，市场非常分散，从历史经验上看，在政策截止时间前可能会存在一波小高峰的情况，但也有延后完成的情况，主要还是看各个矿井的生产管理需求，即便在现阶段已达成智能化的要求，后期仍然需要很长一段时间去实现智能常态化运行，国家也会出台新的政策去推动智能化水平从初级到中级过渡，所以总的来看，智能化的建设是一个长期发展的过程。

Q3：去年年底以来，多部委联合发布《煤矿及重点非煤矿山重大灾害风险防控建设工作总体方案》《煤矿安全改造中央预算内投资专项管理办法》等文件，请问对行业整体影响主要体现在哪里？目前对公司是否有订单传导？

首先因为煤炭是对安全要求极高的行业之一，所以国家政策的发布主要是从规范安全管理角度考虑，从发布强制、引导、奖励等多个维度的政策，持续地加码催化智能矿山行业的发展。

2022 年 11 月份国家矿山安监局、联合财政部发布的《煤矿及重点非煤矿

山重大灾害风险防控建设工作总体方案》，提出力争 2026 年底，所有在册煤矿、2400 座重点非煤矿山都要实现重大灾害风险防控系统的建设，这个政策主要是防止偷采暗采及安全管理，通过 AI 智能分析的高清摄像仪及人员、设备、车辆的精确定位等系统，实现全国联网管理，促进煤炭生产安全。目前部分省级政策落地实施，还是要看第三季度的其他省级政策的落地情况。

2023 年 2 月，国家发改委、国家能源局、应急管理部联合国家矿山安全监察局发布《煤矿安全改造中央预算内投资专项管理办法》，政策里提出不同省份按发达程度给与不同的补贴，最高不超过 3000 万，“推广应用煤矿智能化”是其中的一项，补贴政策会对行业发展有一定的积极影响。

Q4：华为最近公布了盘古矿山大模型，请问公司和华为是否有合作，以及合作的形式和展望是怎么样？

首先华为 2 年前提出成立煤炭军团，对于增强行业的理解和认可起到很大的促进作用。公司长期以来一直和华为保持着稳定的合作，是华为部分产品的供应商，另外一些如“元图工坊”等均有合作。元图工坊是盘古大模型到 AI 应用端的重要中间体软件，可以理解为综合管控平台的底座，对于产品孵化等方面有很好的促进，其余部分产品属保密协议阶段双方暂未披露。未来，公司会积极地关注和了解国内各种大模型技术发展方向，思索在 AI 应用与公司智能矿山行业软硬件产品经验上的结合。

Q5：目前像华为、浪潮、深信服等龙头纷纷入局智能矿山领域，逐渐建立起自身生态，请问对公司以及整个行业格局有什么影响？

第一个方面，关于行业巨头华为、浪潮、深信服，包括中兴、运营商等纷纷入驻智能矿山行业，其实可以看到煤炭市场在各方的验证中也是在不断的发展或提升的，那对于行业的理解及智能化进程有一定的促进作用。第二个是行业生态这方面，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。行业巨头在智能矿山行业全领域的落地，目前是没有案例的。

Q6：分业务来看，各项业务收入增速、利润率变化的情况如何？

从四大类产品类别来看，上半年受益于行业需求和政策的影响，通讯、监控、集控维持着较高的增速；毛利率发生小幅波动，但整理在同行业里会略高一些。

毛利率的小幅波动主要是同质化产品投放量的扩大以及业务规模的扩充导致市场集中，区域上小规模供应商为了保持自己的份额，在个别产品上的报价存在极端的情况，但即使在这样的情况下，北路总体的规模仍在持续提升，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的增长，一方面来自于技术自信，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。

Q7：相较于同行业公司，公司的竞争优势主要体现在哪些方面？与同行业公司的技术差距有多大？公司哪些产品领域的竞争力相对较高？

北路是国内少数产品能够覆盖智能矿山感知层、传输层、智能应用与决策层三大层级的智能矿山领先企业。从行业方向上而言，整个智慧矿山行业因为其自身的高防爆要求、应用场景复杂、井下专用的技术及不断更新的迭代需求等，存在比较高的行业壁垒。从竞争方向上而言，我们的产品主

要是软硬件一体的产品，通讯、监控、集控、装备配套四大类下的产品体系比较完善，综合实力较强。在招标的时候，公司体量比较大，同时针对同一矿井下多系统之间融合和联动，会有明显优势；从技术上而言，我们的融合通讯、人员定位的技术是相对领先的，其他产品都在第一梯队。

Q8: 目前公司主要聚焦的业务区域集中在哪些省份？公司所处行业是否具有区域特性？公司进入自身非传统优势区域的能力及进展是怎样的？

我们的客户分布比较广，主要的产煤大省区域我们都有覆盖，半年报披露数据看的话相对集中在华北、华中、西北等地区。公司已经形成了通讯、监控、集控、装备配套四大类完善的产品体系，覆盖智能矿山感知层、传输层、智能应用与决策层三大层级，我们面对陌生市场，可以通过前期的技术交流，引导客户考虑多系统联动、多系统融合效应，并且我们一直在加大研发投入，开发满足客户需求的新产品及迭代老产品，也是维持我们后期长期合作的技术基石。

Q9: 公司目前所布局的无人驾驶、人工智能等技术领域，主要运用于哪些产品、场景？大概形成了多少的订单收入？未来的市场发展空间又是怎样的？公司目前研发投入主要聚焦于哪些技术领域？

我们较早的预判了 AI 这一趋势，在符合智能化政策和客户需求的基础上，19 年和南京大学、中国科技大学就人工智能在矿井下的应用开展深入研究。每年投入在巡检机器人、无人驾驶、AI 等方向基本上都在千万以上，未来也将持续加大研发投入，积极探讨 AI 结合产品巡检机器人、无人驾驶矿用轮式机器人及系统、智能化工系统等落地。

井下巡检机器人方向，目前在综采面巡检、水泵房巡检等场景下已经实现了订单，AI 单轨吊方向有项目落地，其余场景还在研发中。

无人驾驶这个项目里面涉及到 AI 算法、无人驾驶技术、操纵技术、一张网的连接作用等等，车的形态只是最终载体，实际上是轮式机器人及系统，目前还处于研发阶段。因为国家目前井下没有相关的标准，我们和安标中心在去年共同起草了《煤矿井下无人搬运车通用技术条件》《煤矿井下无人搬运车监控系统》2 个团体标准，下半年预计会有样车出来。未来长远来看，一个大的矿井有上百辆胶轮车，全部替换的话，我们判断这个方向

的市场规模还是很大的。

Q10: 关注到公司募投资项目金额比较大, 想问下生产项目和研发中心项目的投入进度如何?

募投项目的土建部分因为去年施工方复产的原因推进稍微缓慢, 其他涉及到技术研发, 包括机器人相关的视觉、算法、智能化产线等实施进度还是比较正常的。随着后期进一步技术上的提升和新技术路线的开辟, 公司也会拿出一部分自有资金在我们目前比较看好的技术方向上做一些投资, 主要是服务模式的提升, 提升矿井下所有应用场景的集成能力, 包括对于 AI、机器人算法的技术嵌入, 除了自身在人员、研发持续投入之外, 也会持续关注外部技术的发展, 我们参股的公司也会有一些技术产出, 公司目前会按照募投方向去完成。

Q11: 公司产品技术在跨行业复制方面已取得一定成效, 化工领域的北元化工项目已经落地, 请问该项目的毛利率和煤炭行业相比怎么样? 公司未来在该领域的发展预期如何?

2021 年, 应急管理部发布了《“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, 因为行业的特殊性和体量, 作为先切入这个赛道的公司, 持续看好这个行业的财务回报。结合定制化的因素在, 化工行业的毛利水平还是比较高, 当然相对地实施层面也具备一定的复杂性。整个行业来看, 危化品企业出于安全和政策的双重考虑, 根据自身的经营情况会专门设立危化安全生产信息化的投入资金, 且这部分资金相对于营收而言是完全能覆盖的。目前纳入应急管理部监管的是近 7000 家危化品重大危险源企业, 仍有几万家的化工厂存在安全管理的需求, 政策提出的示范性化工厂有 73 家, 北元集团作为示范性项目今年会完成最终验收, 创收在千万级别之上, 后续这块市场体量和空间还是持续看好, 并且有逐步加快订单落地和体量升级。

Q12: 公司截至目前的整体在手订单情况如何? 与去年同期相比整体规模有何变化? 产品的订单结构有何变化?

	<p>目前新签订单还可以，一般下半年订单体量会优于上半年大，除了智能矿山领域外，下半年在智能化工也有形成订单。</p> <p>Q13: 请问公司 2023 年的具体的人员规模扩展规划如何？具体到销售、管理、生产、研发等方面，大致的比例会怎么样？</p> <p>我们还是比较看好智能矿山这个市场，北路体量和业务范围品种的增加，以及行业巨头的加入也在逐步验证细分行业的市场优质性。我们自身也在为快速增长搭建团队，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，主要是销售人员、研发人员和现场调试人员，销售和研发人数多一些，占比大概 30%左右。</p> <p>Q14: 请问公司最近有无并购或股权投资计划？公司未来的 3-5 年内，计划做到怎样的收入、利润规模？</p> <p>目前还是集中精力专注于主营业务的发展，没有明确的计划，还是要看项目是否有利于公司的长久发展，如果遇到产业链、提高效率等方向，形成优势叠加的标的会重点考虑。我们在一些先导性技术上有一些布局，比如自动驾驶、算力相关的技术储备等相关的股权投资：我们早期有参股长沙智能驾驶研究院有限公司，该公司主要从事智能驾驶汽车技术和产品的研发、物流快递车的应用和推广等；参股广州爱浦路网络技术有限公司，该公司主要专业化提供核心网产品、解决方案及相关定制化服务等，参股安科讯（福建）科技有限公司，该公司主要从事通讯类产品等。未来 3-5 年还是希望公司可以维持一个相对稳健的持续增长。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	