

证券代码：837748

证券简称：路桥信息

公告编号：2023-084

厦门路桥信息股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

厦门路桥信息股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年11月24日接待了1家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2023年11月24日

调研形式：网络调研

调研机构：西南证券

上市公司接待人员：董事兼总经理兼董事会秘书魏聪先生、财务负责人黄育苹女士

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：公司的定制化产品是在标准化产品上进行定制开发吗？是否只涉及轨道交通业务领域？是否对毛利率有影响？

回答：公司所承接项目中的软件部分包括定制化软件开发和标准化软件产品。标准化软件是公司在经营过程中不断积累形成的软件产品，可以面向同类型客户进行复制推广。标准化软件在向不同客户推广使用过程中可能存在不能完全满足客户需求的情形，一般需要根据客户需求和项目特点进行部分定制化开发。同时，公司也会在定制化开发过程中，深入了解最新行业发展需求，从而不断积累形成新的标准化产品。

公司的定制化产品涉及轨道交通、智慧停车、公路与城市交通等多个领域。定制化产品的开发量、应用领域、项目特征会对毛利率产生影响。

问题 2：公司标准化产品是否存在技术壁垒？

回答：智慧交通行业存在一定的技术壁垒，应用场景广泛，所运用的技术门类众多，包括互联网技术、物联网技术、通信传输技术等，不同交通信息化项目往往需要综合运用多种技术进行定制开发。随着技术的快速发展，预期实现的功能要求越来越多，行业公司需要将大数据处理、人工智能识别、统一支付、联合通信、智能定位等核心功能综合开发为应用模块，开发出敏捷、高效、稳定的线上运营平台，这需要行业企业具备强劲的技术开发能力，而这对新进入企业而言具有较高的技术壁垒。

公司长期深耕交通领域，深入市场，与客户充分沟通，持续致力于为客户提供降本、增效、保安全的信息化产品和解决方案以及运维、运营与服务。经过长期的行业积累，目前已经具备“建设、管理、养护、运营、服务”全周期信息化服务能力。同时，随着技术的快速发展，预期需实现的功能越来越多，公司依托OneCAS 数智中台，包括互联网技术、物联网技术、通信传输技术、智能识别技术、数据存储技术等，持续更新迭代公司标准化产品，进一步提升标准化产品的技术壁垒。

问题 3：公司承接项目的外包主要涉及哪些内容？

回答：公司主要负责项目的方案设计、软件开发、设备调试、质量控制等核心环节，对部分简单、重复的施工等服务委托第三方公司实施。公司与劳务公司签订劳务外包协议，劳务公司严格按照技术规范在公司专业人员的指导下进行作业，确保项目的质量符合要求。

问题 4：目前智慧工地、智慧市政等创新与衍生业务的客户对信息化管理的接受程度？未来是否有发展空间？

回答：目前公司智慧工地、智慧市政等创新与衍生业务的客户主要为国有企业，行业的快速发展和国家数字经济的政策推动，将对客户信息化管理的接受程度产生积极影响。一方面，随着科技的发展，数字化转型作为产业升级的一种重要方式，可以帮助客户提高生产效率和产品质量，推动产业向高端化、智能化方向发展，已成为行业企业转型发展的共识。另一方面，国家先后颁布了《“十四五”信息通信行业发展规划》《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》《数字中国建设整体布局规划》等数字化转型规划，推动市场主动寻求数字化转型发展。

公司在智慧交通领域耕耘二十多年，公司的产品和服务覆盖轨道交通、智慧停车、公路与城市交通等综合交通应用场景，具备“建设、管理、养护、运营、服务”全周期信息化服务能力，国家政策的鼓励支持方向，为公司的持续稳定发展提供了有利支撑。

问题 5：公司公路与城市交通业务的客户主要有哪些？

回答：公司公路与城市交通业务的主要客户是高速公路、城市桥隧、公交公司等建设运营管理单位。

问题 6：智慧轨道业务增量是否涉及既有信息化系统的维护和升级，客户对既有信息化系统的维护和升级需求量是否稳定？

回答：公司拥有轨道交通较为全面的信息化服务，伴随着技术迭代和管理升级，轨道客户会有增量的信息化需求产生，如生产系统中的 AFC 系统、企业管理系统、BIM+智慧建造系统、智慧运营与智能维保系统、大数据运营系统等。

随着轨道运营里程的增加、信息化覆盖率不断提升，轨道客户对既有信息化系统的维护和升级需求量会持续增加，公司提供的相关产品升级和运维服务收入也会相应增加。

问题 7：智慧轨道业务是否有向其他城市拓展的计划？这类业务拓展难点在哪里？目前是否有新进展？

回答：公司制定了“城市复制”营销战略，即公司在向外地市场拓展过程中，并非简单地进行单个产品的大规模推广，而是聚焦于重点城市，将在厦门形成的轨道交通、智慧停车、公路与城市交通的综合交通业务格局以及智慧工地、智慧市政产品向重点城市进行复制。

智慧轨道业务的需求客户主要为轨道交通运营管理单位，在业务拓展期，公司一方面需要与客户持续沟通与之建立信任，另一方面需要深入挖掘客户综合需求并充分发挥公司综合交通解决方案和产品优势。

目前，公司已将轨道交通“建设、管理、养护、运营、服务”的全周期信息化服务能力全面运用于厦门轨道建设中。同时，公司已将在厦门轨道沉淀的优势产品推广至贵阳地铁及石家庄地铁。

问题 8：公司智慧轨道业务对外拓展的成熟产品主要有哪些？

回答：公司智慧轨道业务的成熟产品覆盖地铁建设期和运营期。在地铁建设

期，公司的成熟产品主要有工地现场管理系统及智慧工地云平台、智慧工程管理平台等；在地铁运营期，公司的成熟产品主要有地铁保护系统、电子售票系统、互联网电子票务平台、移动支付与用户资源统一云平台、轨道企业经营平台等。

问题 9：智慧停车业务与捷顺科技、立方控股的区别？公司的优势？

回答：公司智慧停车业务与捷顺科技、立方控股有相似之处，但各有侧重。根据捷顺科技、立方控股的公开披露信息，捷顺科技主营业务聚焦智慧停车领域，涵盖智能硬件、软件及云服务、智慧停车运营等三大版块；立方控股主营业务涵盖智慧停车系统、智慧门禁系统、安全应急系统、停车运营服务等四大板块。

公司智慧停车业务具有车场级、企业级和城市级智慧停车场管理系统、智慧停车运营和投资经营等多种业态，实现了智慧停车领域的全生态覆盖。并且智慧停车运营服务的收入占比逐年提升，可充分发挥各细分业务之间的协同效应，同时，在车位运营方面，公司 i 车位的错时停车、P+M 停车换乘等产品和服务具有一定的优势，公司充分发挥综合交通业务优势，率先在国内实践 P+M 平台化运营，并通过 i 车位整合更多社会停车场成为 P+M 换乘停车场，进一步扩大 P+M 换乘停车场的覆盖面和车位供给量。i 车位的错时停车、P+M 停车换乘已经成为公司为缓解城市停车难、交通难的智慧停车创新解决方案。未来公司将充分发挥综合交通服务能力等综合业务竞争优势，通过城市复制战略，聚焦重点城市，进行城市深耕，加快实现业务发展。

问题 10：目前公司在智慧停车业务方面的市占率？

回答：公司的智慧停车业务已广泛应用于全国 20 多个省、80 多个城市的各类停车场，公司具备一定的品牌知名度和市场口碑，且智慧停车行业市场集中度较低，公司的市场占有率仍有较大提升空间。未来公司将充分发挥综合交通服务能力等综合业务竞争优势，通过“城市复制”营销战略，聚焦重点城市，进行城市深耕，加快实现业务发展。

厦门路桥信息股份有限公司

董事会

2023 年 11 月 28 日