

证券代码：688326

证券简称：经纬恒润

## 北京经纬恒润科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 券商策略会 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	参与公司 2023 年年度及 2024 年第一季度业绩说明会投资者
会议时间	2024 年 4 月 26 日
会议地点	价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：吉英存 董事、副总经理：范成建 董事、副总经理：王舜琰 副总裁：吴临政 副总经理：刘洋 财务总监：鹿文江 董事会秘书：郑红菊 独立董事：谢德仁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问公司 2023 年研发费用较高的原因以及公司研发费用主要投入在哪些方向？公司 2024 年有哪些新项目投产以及对收入的预期如何？</p> <p>答：（1）2023 年研发投入高主要是因为公司为保持自身的技术先进性并更好地贴合市场需求，加大人才的储备和培养力度，研发和技术人员增加一千余人。2024 年公司人员数量会保持基本稳定，研发费用率会比去年有所下降：①公司的平台化做的较好，因此在一定规模的项目数量增长上，人</p>

数不会随之线性增长；②目前技术升级较快，因此公司仍会招聘一些高素质的关键人才，数量上不会有较大增幅。

（2）投入方向：主要是智能驾驶、车身域控、新能源和动力、底盘域控、自研工具、L4 业务方面投入较多。前述方向在今年会带来比较多的收入，例如车身域控、VCU 等项目今年的收入都会有比较大的增长，研发投入正在逐步转化为经营成果。

（3）收入增量如：①车身域控制器项目，2024 年已有某客户项目量产，该产品的单车价值量超过两千元，且预计该项目的量较高，此外，该产品预计今年仍有其他客户项目量产；② 5G T-BOX 产品，公司获多个客户项目定点，预计 2024 年有较高收入；③ ADAS 方面，公司客户较多，同时也获得了一些海外车型项目，2024 年会陆续量产起量，此外，公司 EyeQ6 Light 方案的 ADAS 预计今年开始量产，具备八百万像素，单车产值上升。随着公司体量和规模的增大，公司接项目的能力也在增强，我们会更加注意挑选客户和项目，实现以更少的项目获取同样或更多的收入，提高投入产出比。

2. 公司港口及数据业务是很强的 To B 的业务，较难做到产品化、平台化复制，公司认为这种商业模式是否能够行得通，该方向的研发投入是否可以产生较大的收入贡献？

答：港口业务有两种商业模式，一种是属于系统性的交付，以工程项目交付的方式来进行，另一种是以运力投放代运营模式。在过去几年中，公司在第一种商业模式下成果较为显著，具备较强的市场竞争力：2023 年，公司获得唐山港京唐港区的项目，该项目为 2023 年国内港口领域最大规模的高级别智能驾驶系统建设商业项目，目前该项目已接近于交付状态；此外，2022 年公司给济宁市龙拱港客户交付一期

工程后，客户对产品的质量和效果充分认可，因此去年继续做了二期的增购。由此可见，在系统交付的商业模式下，公司具备丰富的经验和技術积累以及明显的竞争优势，并且打造了“车-路-网-云-图”完整的产品体系。

关于 TO B 的业务属性，不同的客户会有不同的需求，整体来看，“车-路-网-云-图”的产品体系能覆盖约 80% 的需求情况，针对不同的客户，公司会根据其场地以及信息化系统的情况做定制化开发和适配部署，相应的部署包括在项目的工程建设费用中。

公司也在观察运力服务代运营的商业模式，但目前从同行业的情况来看，代运营模式的收益并不高，但前期投入非常大，因此公司较为谨慎。

3. 公司在国产芯片方案方面有一定的投入，包括在智驾方面投资了辉羲智能等公司，请问公司国产芯片方案目前的客户应用情况如何？

答：公司过去两年在国产芯片上投入较高，一方面应对缺芯，另一方面应对可能的地缘政治的风险。公司作为综合性的 Tier1，覆盖的产品种类较多，在车身、智驾等多个方向均有产品布局，基本各个方向都开发了基于国产芯片的方案。国产化芯片使用方面包括 MCU、存储、驱动等都有涉及，从国家和企业层面对使用国产芯片也较为鼓励，因此未来相关的出货量会有所增加，公司过去两年在该方向的投入会有一定的落地。

4. 公司去年研发服务业务的增速较高，作为平台型公司，在当前的发展趋势下，公司通过软件业务带动整体的趋势和进展如何，如何展望 2024 年研发服务的情况？

答：研发服务业务收入有一定的周期，短周期项目会保证每

年基本的收入水平，而跨周期或者是跨自然年的长周期项目会导致收入上的波动。针对今年的研发服务解决方案，对于自主工具带来的更多平台性的咨询服务以及其他的项目机会，公司持乐观态度。

随着行业的竞争越来越激烈，研发投入也越来越多，研发服务及解决方案为公司其他产品的策略带来了较好的开端，帮助公司与部分国内较大的市场建立了良好的合作关系，对其他业务的增长亦有促进作用。

5. 公司在前视方面市占率在同行业中相对较高，从公司战略来看，公司一直在朝着更高阶的自动驾驶方向上走，请问公司在高阶智驾方面与 Mobileye 的合作如何以及公司在城市 NOA 方面的进展如何？

答：智能驾驶方面 Mobileye 是公司较为可靠的合作伙伴，其优势主要体现在几个方面：①已有量产经验，方案成熟，出货量大；②该方案以视觉为主，且可以较好地延续至高阶平台；③公司已有且预计仍有较多的出口车型项目，Mobileye 方案在出口上具备优势。除了 Mobileye，公司也和 TI 以及一些国产芯片公司在进行合作。安全性对智能驾驶至关重要，公司的智驾方案在成熟度和安全性上具有显著的优势。

公司目前在做大算力的城市 NOA 方案，作为系统方案提供商与合作伙伴开发了感知算法及域控制器，预计明年量产。目前有较多客户与公司在谈全系标配高速 NOA 的方案，包含行泊一体方案，这些方案上公司都具备较强的竞争力。

6. 公司营业收入持续稳定增长，但经营性现金流为负数，请问原因是什么？

答：2023 年公司经营性现金流为负的主要原因有两个，一是回款角度用票据结算的比例提升，二是公司去年人员增长

	<p>较多，在职工薪酬的支付方面较 2022 年有较大增长。另外公司经营有较强的季节性，一季度的回款相对于其他季度是低谷期，因此一季度经营现金流压力较大。</p>
--	---