

杭州鸿泉物联网技术股份有限公司  
投资者关系活动记录表（2024年5月7日）

股票简称：鸿泉物联

股票代码：688288

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"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2024年5月7日 业绩说明会 参加业绩说明会的投资者	
时间	2024年5月7日	
地点	杭州	
公司接待人员	董事会秘书 章旭健先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、主要问答</p> <p>1. 公司2023年营业收入实现了较大的增长,具体是哪些业务带来的?未来的预期怎么样?</p> <p>A: 公司将产品和业务分类为智能网联、智能座舱、控制器和软件平台开发四大类,2023年均有所增长。首先,智能网联主要包括T-BOX、行驶记录仪和ADAS,目前是公司营业收入的主要构成部分,2023年同比增长约66%;其次,智能座舱主要包括中控屏和仪表,2023年以中控屏为主,仪表产品尚未大规模量产,2023年同比增长约73%;再次,控制器业务则包含了商用车和乘用车的各类车身控制器,品类较多,项目开发的进展不一,同比的增长幅度最大,并且预期未来将有多个产品陆续批量供货;最后,软件平台开发业务包含了政务平台开发和车企业管理平台开发,2023年项目验收交付有所增加,收入也实现了不小的增幅。公司预期未来四大类的业务均有所增长,尤其前三类终端产品的收入增幅将为更加明显。</p> <p>2. 公司一季度收入增加较大,但利润并未增长,具体是何原因?</p> <p>A: 2024年第一季度公司实现营收1.28亿元,同比增长50.79%,归</p>	

属于上市公司股东的净利润同比减亏 6.32%。首先公司的研发投入依然保持着较高的水平，研发费用同比增长约 21%，其次公司将原先在四季度计提的年终奖等费用改为每季度计提，使得费用数据更具合理性，如剔除该因素影响，净利润同比的改善情况与收入的增幅基本相当。

### 3. 请问公司有什么措施能够改变增收不增利的局面？

A：一方面公司将继续努力扩大营收的增幅，另一方面公司将加强费用的管控，今年将重点做好以下几方面工作：

1、重视项目开发和交付：公司将重点关注并确保已承接项目的开发进度如期完成并量产交付，尤其是体量较大的项目，同时公司需加强产品的平台化建设，提高研发效率和产品质量，提升客户的满意度，进一步增强竞争力。

2、拓展关键客户与项目：公司将继续沿着智能网联、智能座舱、控制器和软件平台开发四大类业务进行延伸，不断丰富产品类型，加大产品融合程度，提高综合供应能力，同时加大对关键、标杆客户的突破，承接高质量的项目，提升投入产出比。

3、均衡成本投入与未来：公司继续推进“聚焦核心、去繁就简、高效执行”的理念，即聚焦核心任务，简化操作流程，实现高效运作。重点关注客户、项目、研发、生产和交付环节，加强供应链、研发、生产等领域的降本增效工作；简化无效、低效事务和流程，将公司整体人员和费用管控在合理区间；筛选承接优质客户及项目，严格控制研发人员和费用投入，同时兼顾未来的业务发展和长期成长。

### 4. 公司 2023 年毛利率同比有所增长，主要原因是什么？是否能够维持？

A：公司 2023 年度综合毛利率同比增加了 4.31 个百分点，主要包括以下因素，首先为大客户的毛利率有所提升，由于客户的车型和智能网联产品的需求增加，产品不断更新迭代，价值量有所提升；其次，公司通过提升开发效率和技术降本的措施，提高了部分毛利率水平；最后，报告期内公司产品的产销量同比有较大的增加，有利于降低制造费用，提高产品的单位毛利率水平。

**5. 公司的智能驾驶业务有哪些进展？**

A：公司主要开发有适用于各类商用车的辅助驾驶技术，已广泛应用于各类专项作业车，未来随着行驶记录仪新国标的实施，其数据处理能力有了较大的提升，预期将促进更多的 ADAS 功能量产装车。

**6. 当前监管部门鼓励并购市场，公司是否有计划寻找并购机会？**

A：内生增长和外延并购都是公司做大做强的重要路径，公司应当首先将主业做好，同时关注相关机会，挖掘优秀且合适的项目需要时间，公司从事投资并购也将围绕现有主业开展，不断夯实主营业务基础。

**7. 公司的前后装业务怎么划分？乘用车市场突破情况如何？公司都和哪些客户达成了实际的合作？**

A：公司主要从事前装主机厂的智能网联业务，前装占比超过 90%，同时，当前公司的业务以国内为主。此外，公司产品的应用正逐步从商用车进入到乘用车、两轮车等领域，未来也将尝试海外市场的开拓。在乘用车方面，公司的控制器、T-BOX 等产品已在乘用车上应用，热管理控制器与国内头部的 tier1 有紧密的合作，并在埃安项目上量产应用，座椅控制器已与国际 tier1 战略合作，小鹏项目已量产，此外有多个控制器产品已处于开发和量产阶段，随着公司不断在乘用车和两轮车等其他车型市场的开拓，相信能够继续获得客户的认可并拿到项目定点。

**8. 请问公司进军乘用车领域的相关计划，并介绍相关业务在乘用车领域有何竞争优势？**

A：经过持续的研发和资源投入，在报告期内，公司在乘用车领域取得了阶段性的成果。公司与国内外知名的 Tier1 和主机厂开展合作，热管理控制器、车载冷暖箱控制器、座椅控制器等控制器和 T-BOX 产品已逐步实现量产，乘用车业务首次实现了千万级营收，占终端产品销售收入的比重逐步增长，且发展势头迅猛。未来随着更多产品的量产，乘用车业务有望实现高速增长。公司将采取差异化竞争策略，在细分领域做到行业领先，再不断扩张产品和业务范围，公司有较强的低成本方案的工程化和量产能力，产品的性价比较高，有信心获得客户的认可。

**9. 请问贵公司产品是否可以或已经应用到天然气、新能源和出口重卡**

	<p>上?</p> <p>A: 公司生产的智能网联产品均可应用在不同动力的重卡车型上, 国内重卡由于受国标要求的规制, 产品应用更为广泛, 出口重卡的应用则相对较少, 公司正跟进出口重卡和海外市场的需求, 开发相关的产品, 预期今年将产生部分收入。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年5月7日