

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17日-21日）

股票简称：鸿泉物联

股票代码：688288

| | | |
|---------------|---|--|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 | <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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17日 现场调研 财通证券 王妍丹 中泰证券 刘一哲 嘉合基金 丁俊枫 2024年5月20日 电话会议 开源证券 陈宝健 2024年5月21日 现场调研 中邮证券 常雨婷 开源证券 李海强 西南证券 罗紫莹 野村资管 徐也清 华富基金 姚明昊 | |
| 时间 | 2024年5月17日、5月20日、5月21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</p> | |

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。

2024 年，随着行驶记录仪新国标在全年的落地实施、T-BOX 的销量增长、智能座舱产品的量产交付，以及控制器量产项目的增加及起量，公司预期前三类终端产品将继续保持较高的增幅。

2. 公司 2024 年有哪些重点工作？

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。

3. 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？

| | |
|-----------|---|
| | <p>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。</p> <p>4. 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?</p> <p>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。</p> <p>5. 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?</p> <p>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。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2024年5月17日、5月20日、5月21日 |