

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9月）

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	参加公司2024年半年度业绩说明会的投资者	
时间	2024年9月6日	
地点	杭州	
公司接待人员	董事长、总经理 何军强先生 独立董事 冯远静先生 财务总监 刘江镇先生 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. 上半年收入的增长主要是哪些原因带来的？下半年情况如何？是否可持续？</p> <p>A：2024年上半年，公司实现营业收入2.44亿元，同比增长42.56%。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，其中，在前三类终端产品中，智能网联产品收入1.56亿元，同比增长28.80%，在国内商用车增长乏力的情况下取得了不错的成绩，主要系行驶记录仪的单价提升和新增客户、销量增长等原因所致；智能座舱产品收入2,464.74万元，同比增长174.17%，主要系量产中控屏项目增加所致，其次仪表产品陆续进入量产阶段也贡献了小部分收入；控制器产品收入2,721.20万元，同比增长204.20%，主要系乘用车控制器项目逐步放量所致。公司预期未来终端产品业务仍将继续增长，尤其随着量产项目增加，</p>	

座舱类和控制器类产品将保持较高的增速。

## 2. 公司乘用车业务发展怎么样？未来有何预期？

A: 公司乘用车业务发展顺利，已与多个主机厂、Tier1 建立了稳定的合作关系，各类控制器、T-BOX 等产品顺利量产供货，上半年乘用车业务收入占总营收超过 8%，且保持较高的增速。未来公司将重点耕耘乘用车业务领域，采取多种策略突破市场，公司有信心获得更多客户的信任。

## 3. 请问贵司上半年收入增长，毛利率同比下降，而管理费用、研发费用有较大幅度上升，但销售费用却下降是什么原因？

A: 由于公司根据新会计准则要求，将保证类质保金从销售费用调整至主营业务成本，导致上半年销售费用和综合毛利率同比有所下降，如剔除该部分因素影响，上半年综合毛利率同比增加 0.75 个百分点，销售费用同比也有所增长。为了费用数据更具合理性，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，因此上半年各项费用的增长主要为计提的年终奖等薪酬费用。展望全年维度，预计各项费用同比将保持相对平稳。

## 4. 公司车路云业务有哪些进展？

A: 公司目前主要从事车载端的智能网联、智能座舱、控制器和软件平台开发等业务，能够为应用安装的车型提供车道偏离、前车碰撞、盲区监测、驾驶员状态识别、360 环视等多种辅助驾驶和 ADAS 功能。在 V2X 方面，公司较早的参与了 IMT-2020 C-V2X 工作组的相关活动，公司的相关产品已完成了 C-V2X “四跨” 先导应用实践活动之大规模一致性测试，并集成了公司自主开发的 ADAS 功能，已拥有较为成熟的 V2X 车载终端产品，能够提供较好的 V2X 功能体验。目前，公司正持续关注 “车路云一体化” 的发展趋势和各地招投标项目情况，并将积极与合作伙伴配合，参与智慧交通的建设，推动相关产业的发展。

## 5. 公司预计下半年商用车，尤其重卡的销量如何？对公司业绩是否有正面影响？

A: 根据中汽协的数据，2024 年上半年，我国商用车产销分别完成 200.5 万辆和 206.8 万辆，同比分别增长 2% 和 4.9%，其中国内销量 161.5 万辆，同比增长 0.3%，出口销量 45.4 万辆，同比增长 25.7%；同时 6、7 月商用

车销量有所下滑，因此根据数据显示，国内的商用车需求恢复仍较为缓慢。另从方得网公布的销售数据看，8月仅销售5.8万辆重卡，同比下滑18%，形势不容乐观，但随着“老旧营运货车报废更新、以旧换新补贴”等措施的推进，将对重卡销量和公司业绩产生积极的影响，但具体影响情况尚需进一步观察。

#### **6. 下半年有哪些业绩增长点？主要的工作是什么？**

A：公司认为未来业务将继续增长，尤其前三类终端产品的收入增幅将为更加明显。下半年公司将继续根据年初制定的策略，一方面继续努力扩大营收，另一方面将加强费用的管控，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。

详见公司披露的《关于公司2024年度提质增效重回报专项行动方案的半年度评估报告》。

#### **7. 公司应收账款余额较大，是否有采取措施控制应收账款？**

A：由于商业模式和行业特性，公司客户主要为大型商用车整车企业集团，客户信用良好，但账期较长，同时由于部分客户有下属的财务管理公司从事供应链管理，使得公司形成了较多的应收账款和应收票据。上半

	<p>年，公司已采取包括及时对账、增加沟通次数、发函等多种措施加大催收力度，持续监控应收账款的逾期回款情况，并对有信用风险的客户审慎评估合作模式，努力增加经营活动现金流入。公司查阅了部分商用车零部件行业上市公司的半年度报告，普遍存在应收账款增加的情况，符合商用车行业现阶段的特殊现象。接下来，公司将评估继续采取多种措施增强催收力度，并考虑适时开展票据贴现的方式增加现金流动性。</p> <p><b>8. 上半年控制器业务成为增长最快的业务，这块是否有计划增大投入，并扩展研究和销售范围？软件平台开发业务未来有何规划？</b></p> <p>A: 上半年公司的控制器产品收入同比增长 204.20%，主要系乘用车控制器项目逐步放量所致，包括集成式热管理控制器、座椅控制器、长滑轨控制器、按摩控制器、车载冰箱控制器等产品，发展较为顺利。公司将加大控制器领域的投入，并在做好现有控制器业务的基础上，有计划的投入资源进行高阶控制器的研发。软件平台开发业务主要包括前装主机厂的 TSP 平台开发和政务部门的监管平台开发，由于平台与终端有较好的协同，能够满足客户的综合需求，未来将继续稳步拓展业务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年9月6日