

证券代码：837748

证券简称：路桥信息

公告编号：2023-063

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9月19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9月19日

调研形式：网络调研

调研机构：泰康基金

上市公司接待人员：董事兼总经理兼董事会秘书魏聪先生、保荐代表人胡盛先生

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：请问公司目前在哪些领域开展业务？

回答：公司产品和服务的主要应用领域包括轨道交通业务、智慧停车业务、公路与城市交通业务和创新与衍生业务（智慧工地、市政等）。

问题 2：市场份额和竞争优势如何？

回答：公司的市场份额情况如下：1、轨道交通方面，公司已经具备轨道交通“建设、管理、养护、运营、服务”的全周期信息化服务能力，覆盖了轨道交通信息化的主要场景，并全面运用于厦门轨道建设中，在全国仍然具有较大的发力空间，目前已拓展至贵阳轨道、石家庄轨道；2、智慧停车方面，公司的“一路”智慧停车场管理系统已广泛应用于全国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；3、公路与城市交通方面，公

司立足于厦门和福建其他市场，经过长期的研发积累，目前已经具备公路与城市交通“建设、管理、养护、运营、服务”的全周期信息化服务能力，已为福建全省高速公路提供超过十五年的养护信息化服务，公路与城市交通的主要优势产品目前在厦门市和福建省的市场占有率较高，产品质量得到充分的认可，具备对外拓展的潜力。

公司的竞争优势主要包括：技术优势、多场景、全周期的信息化服务能力优势、产品组合营销优势、研发优势以及管理层稳定和员工持股优势等。

问题 3：公路与城市交通业务的客户是否主要在厦门？

回答：公司公路与城市交通业务的客户不仅在厦门，公司已为福建全省高速公路提供超过十五年的养护信息化服务，同时，已经在宁波、南京、广州、衢州、青岛、佛山等多地具有产品应用，客户覆盖宁波交通投资控股有限公司、南京城建隧桥经营管理有限责任公司、越秀（中国）交通基建投资有限公司、浙江衢州安邦护卫有限公司、青岛国信城市信息科技有限公司、佛山市广佛肇高速公路有限公司等。公司未来将充分发挥自身差异化产品优势，在不断开拓新客户的同时，继续提高现有客户的数字化覆盖率。

问题 4：轨道交通业务与佳都科技公司是否类似？

回答：公司轨道交通业务与上市公司佳都科技具有相似性，但各有侧重。根据佳都科技公开披露的信息，佳都科技的主营业务包括智能化轨道交通、城市智能交通、智能安防等。公司的轨道交通业务具有轨道交通建设、运营和出行服务全周期信息化服务能力，主要业务包括工程建设管理信息化（工地现场管理系统、智慧工地云平台、智慧工程管理平台）和运营信息化（轨道交通业务管理信息化、轨道企业经营管理信息化）。

问题 5：轨道交通业务的增长是否依赖于新增地铁线路的建设？

回答：公司轨道交通业务的增长点不仅包括地铁新增线路带来的复购，同时还包括客户的信息覆盖率不断提升、客户对新技术应用的更新需求、客户既有信息化系统的维护和升级以及地铁成熟产品的对外拓展等。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，轨道客户还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。随着地铁运营里程的

提升，公司提供的相关产品升级和运维服务收入也会相应增加。同时，公司相关产品和服务覆盖范围预计将逐步加大，也将为公司带来新增收入。

问题 6：公司更看好哪一块业务的成长性？

回答：公司轨道交通、智慧停车、公路与城市交通等业务均具有较大的业务发展空间。轨道交通方面，厦门市轨道交通规划线路达 12 条，市场前景广阔，可以支撑公司轨道交通业务的持续发展。同时，随着全国地铁线路的不断增加，公司相关产品和服务覆盖范围预计将逐步加大，并为公司带来新增业务收入；智慧停车方面，国内智慧停车领域的市场空间广阔，公司“一路”智慧停车场管理系统已广泛应用于全国 20 多个省、80 多个城市，随着募投项目“智慧停车运营投资项目”、“营销网络建设项目”的实施，公司智慧停车业务的收入和利润规模将会加速增长，提高公司持续盈利能力；公路与城市交通方面，公司高速公路云收费系统、智慧养护平台等产品已在青岛、广州、南京等城市进行拓展，将持续开拓新客户，提高客户的数字化覆盖率，提升市场影响力。

问题 7：公司智慧停车业务是否与捷顺科技有类似？

回答：公司智慧停车业务与捷顺科技有类似之处。根据捷顺科技的公开披露信息，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方面。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。未来公司将继续坚持城市复制战略，将上述创新解决方案应用到更多的重点城市。

问题 8：新能源汽车充电桩运营，未来是否为公司主要战力？

回答：公司新能源汽车充电桩业务的投入主要在公司智慧停车管理系统覆盖率较高的产业园区内。公司在掌握园区新能源汽车保有量及出入数据的基

础上进行投资，而非单纯的大规模铺设新能源汽车充电桩。作为公司智慧停车业务全生态覆盖的重要组成部分，公司未来也将在充分评估风险与收益的基础上适当加大项目投资。

问题 9：在智慧停车运营服务方面，是否有更多增长？

回答：公司智慧停车运营服务收入包括云停服务、i 车位增值服务以及投资经营的停车场收费业务。公司将继续保持智慧停车全生态覆盖的业务布局，未来将主要聚焦于智慧停车运营服务的发展，特别是云停服务和车位运营的发展。智慧停车运营服务细分领域具有明显的协同效应。云停服务、承包经营停车资源的发展可以增加公司服务的停车场数量，获取与更多停车场进行车位资源合作的机会，进而提高 i 车位线上车位覆盖率，提升 i 车位的市场吸引力和用户粘性，更好的发挥 i 车位的运营服务能力，促进公司发展战略的落地。而 i 车位规模的不断扩大，也能通过为停车场管理机构增加错时停车等额外的收益来增强公司获取更多的云停服务、承包经营停车资源的议价能力和竞争力，增加业务的获取机会。

问题 10：股东在业务推广中对公司的支持力度如何？

回答：厦门信息集团有限公司和厦门路桥建设集团有限公司通过直接或间接持股的方式，分别成为公司的控股股东和第二大股东。上述股东均为厦门市市属大型国有企业，在各自领域拥有较强的市场竞争优势。公司在与股东保持独立性的同时，积极参与市场竞争。

问题 11：今年上半年收入和利润有所下滑，是否存在季节性波动？

回答：公司 2023 年上半年，公司实现营业收入 9,065.67 万元，较上年同期增长 1.85%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-742.81 万元，较上年同期增长 4.20%。公司上半年的净利润为负值，主要是因为公司收入存在季节性，公司的客户主要为大中型国有企业，通常该类客户在上年年底或当年年初进行信息化建设的预算和采购，年底前完成资金使用计划，项目验收主要集中在年底，因此收入确认主要集中在第四季度。同时，公司管理和销售人员工资、研发费用、折旧摊销等期间费用的发生则相对较为均衡，导致公司存在盈利主要集中在第四季度的情形。

问题 12：智慧交通行业在推广数据要素，公司对此类是否有涉猎，是否会

考虑数据要素层面的发展？

回答：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。公司综合交通应用场景使公司具备对多形态交通数据进行分析处理的能力。后续，公司将与客户深入沟通，积极配合客户进一步挖掘数据资源，让数据产生更多的价值。

问题 13：公司哪些业务是未来的亮点？

回答：公司的轨道交通业务、智慧停车业务以及公路与城市交通业务都有较大的发展空间。公司目前已经具有覆盖轨道交通、智慧停车、公路与城市交通等多场景、全周期的信息化解决方案，公司的主要产品均具有一定的市场竞争力，且覆盖城市交通的多个领域。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。

厦门路桥信息股份有限公司

董事会

2023年9月21日