

一重要提示
1 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
2 重大风险提示
(一)技术升级迭代的风险
近年来,智能网联应用市场越来越成熟,尤其智能网联汽车快速发展,人工智能、大数据等技术与该领域深度融合,不断推动行业技术升级与迭代。公司在未来发展过程中,如果不能顺应行业发展趋势,在技术水平、研发能力、新产品开拓上保持应有的竞争力,则将面临技术升级迭代的风险。

2019年 年度报告摘要 公司代码:688288 公司简称:鸿泉物联 杭州鸿泉物联网技术股份有限公司

2. 商用车智能网联汽车行业情况
2019年9月,由中国汽车流通协会主办、中国汽车工业协会商用车专业委员会、十项汽车技术开发区委员会共同承办的“首届中国商用车智能大会”在十堰召开,会议认为中国在自动驾驶商用车牵引车、港口车、轻卡、专用车、商用车等车型方面均取得了一定的成果,但与欧美国家比较,在政策支持和技术水平上还存在一定的差距,尤其是自动驾驶商用车的雷达感知、图像识别和决策控制等关键技术。

Table with 4 columns: 第一季度(1-3月份), 第二季度(4-6月份), 第三季度(7-9月份), 第四季度(10-12月份). Rows include 营业收入, 归属于上市公司股东的净利润, etc.

(二)原材料价格波动的风险
公司的销售较为集中,对大客户存在一定依赖。2019年度前五大客户的销售额占全年销售额的64.17%,其中中陕汽的销售额占全年销售额的42.40%。
公司与大客户之间的业务对于公司的可持续发展影响较大,若公司产品质量及技术服务不能持续满足主要客户的需求,将存在被替代风险;若主要客户经营业绩或所处行业发生较大波动,将对公司的生产经营产生较大影响。上述因素将对公司经营业绩的稳定性和可持续性造成较大影响。

龙等整车厂保持稳定合作关系,同时,新购置了东风汽车新能源车型,三一重工工程机车辆,成都大运中轻卡车型等。随着公司品牌和声誉的提升,公司产品开拓海外市场,成功与全球领先的重型卡车和巴士制造商瑞典斯堪尼亚集团、汽车零部件巨头美国通用集团建立了合作关系,同时,公司已签署框架合同开发适用于日本技术标准的新能源产品,已签署委托开发合同开发适用于北美市场UTV全地形越野车的机交互终端产品等。公司的智能增强驾驶系统继续在传统商用车车厂保持高市场占有率。

3. 智能网联汽车行业主要技术门槛
目前,我国智能网联汽车正处于关键技术攻克和精度提升阶段,这些技术主要包括车辆感知、道路感知、行人感知、交通感知、交通标识感知、交通状况感知、周围车辆感知等环境感知技术;无线通信技术;智能网联技术;车联网网络技术;先进驾驶辅助技术;信息融合技术;信息安全与隐私保护技术;人机界面技术(HMI);高精度地图与定位技术;异构网络融合关键技术;交通大数据处理与分析关键技术;交通云计算与云存储关键技术等。

Table with 4 columns: 报告期末增加, 期末持股数量, 持有有限售条件股份比例, 包含转融通出借股份数量. Rows include 何军强, 北京兆芯, etc.

(四)应收账款超过信用期的风险
2019年,期末应收账款为14,580.19万元,占总资产的比重为15.10%。公司对下游大客户的应收账款回款政策基本在3-6个月,受整体宏观经济变化影响,下游客户账期有所延长,且公司加大催收力度,但仍存在实际账期继续延长的风险。

目前,公司采购的主要原材料主要包括芯片、各种电子元器件、模块、PCB、结构件、连接线等,供应链中心主要负责根据销售订单制定生产计划,经审批后形成采购计划,供应链中心采购向供应商进行采购并跟踪交货进度,同时,公司会及时判断市场供需形势,确保采购安全。

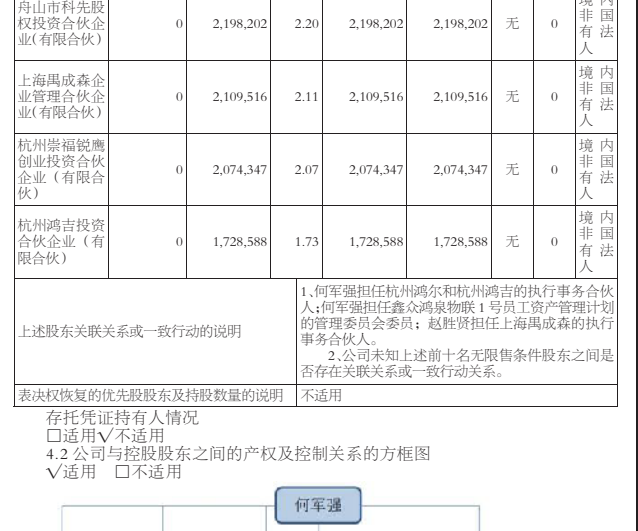
1. 智能增强驾驶系统主要面向重卡前装整车厂,由于国家强制重卡在出厂前安装行驶记录仪,而公司智能增强驾驶终端涵盖了行驶记录仪功能,因此可将重卡智能增强驾驶终端的销量占全部重卡销量的比例,推算公司产品市场占有率。2019年智能增强驾驶终端销量为31.3万辆,占全国总销量117.4万辆的26.6%,由此推算公司产品市场占有率约为26.6%。较2018年的20.09%增加了6.51个百分点,市场占有率提升明显。

Table with 4 columns: 报告期末增加, 期末持股数量, 持有有限售条件股份比例, 包含转融通出借股份数量. Rows include 何军强, 北京兆芯, etc.

4 公司全体董事出席董事会会议
5 关键会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告
6 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
根据公司2020年4月3日第一届董事会第十九次会议决议通过2019年年度利润分配方案:公司以分红派息登记日的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利3元(含税),共派发现金红利3,000万元(含税),占公司2019年年度合并报表归属于上市公司净利润的43.05%。用于投资资本公积转增股本,不送红股,不派现金股利。2019年度利润分配的数据较前期前公司总股本10,000万股计算,实际派发现金红利总额将以2019年度分红派息登记日的总股本计算为准。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

2. 商用车智能网联汽车行业主要技术门槛
目前,我国智能网联汽车正处于关键技术攻克和精度提升阶段,这些技术主要包括车辆感知、道路感知、行人感知、交通感知、交通标识感知、交通状况感知、周围车辆感知等环境感知技术;无线通信技术;智能网联技术;车联网网络技术;先进驾驶辅助技术;信息融合技术;信息安全与隐私保护技术;人机界面技术(HMI);高精度地图与定位技术;异构网络融合关键技术;交通大数据处理与分析关键技术;交通云计算与云存储关键技术等。



2 报告期公司主要业务简介
(一)主要业务、主要产品或服务情况
公司以“降低交通拥堵的代驾”为企业使命,致力于利用5G、人工智能和大数据技术,研发、生产和销售智能增强驾驶系统和高级辅助驾驶系统等汽车智能网联设备,提供大数据和车联网业务,致力于打造汽车智能生活数字化解决方案综合提供商和领导者。全资子公司成生科技提供智慧城市业务。
公司紧密围绕智能网联汽车的两大技术路径,主要产品包括车端智能化技术路径的高级辅助驾驶系统和代表网联化技术路径的智能增强驾驶系统、人机交互终端、车载网联终端。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

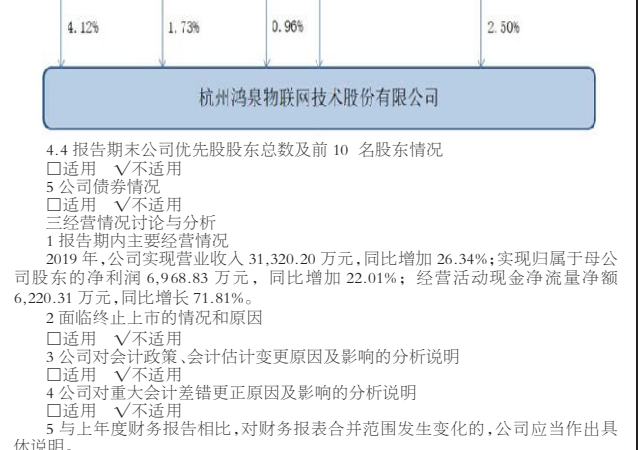
3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。



3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

Table with 4 columns: 2019年, 2018年, 本年比上年增减(%), 2017年. Rows include 总资产, 营业收入, 归属于上市公司股东的净利润, etc.



3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。

3. 销售模式
3.1 分类:根据设备安装在整车上的顺序分为前装和后装两种。
3.1.1 前装业务是指设备直接销售给整车厂或者通过经销商销售给整车厂,整车厂安装设备后,再将整车销售给客户的业务模式。公司已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系。
2019年,公司前装业务占比约48.27%。