

一、重要提示  
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计划,投资者应  
当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容及原因
朱永平	未亲自出席董事	未亲自出席会议原因

声明

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
朱永平	董事	未亲自出席	朱永平

非标准审计意见提示

□ 适用 □ 不适用

董事会决议通过的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

□ 适用 □ 不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的报告期优先股利润分配预案

□ 适用 □ 不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	日海智能	股票代码	002313
股票上市交易所	深圳证券交易所	董事会秘书	证券事务代表

联系人和联系方式

姓名 李伟

办公地址 深圳市南山区大新路198号马家龙创新大

厦17层1701

电话 0755-23120888, 26910936

电子邮箱 jw@zhuhaihuawai.com

2.报告期主要业务或产品简介

一公司从事的主要业务

日海智能近年来在业务方向发生战略转型,形成了以AI物联网业务为核心的主营业务体系,并在5G、物联网业务的驱动下向智能化发展,致力于成为AI物联网龙头企业。在此战略的指引下,2019年相继收购了

华阳科技和芯云科技,在国内率先实现了“云+端”的物联网战略布局,在万物互联发展环境关键环节

及在2019年确立了AI物联网解决方案在物联网应用解决方案之上的“AI+”能力,通过引入

人企合作的生态圈,形成物联网、人工智能、大数据分析的全方位一体化服务能力体系,软硬件完备的产

品体系,推动公司物联网向人工智能化发展。

报告期内,公司的主营业务以AI物联网业务为核心,主要以AI物联网产品与方案、无线通信模组、基础设施设备及工程服务为主。

其中,公司的人工物联网解决方案、无线通信模组、智能终端等产品和服务,主要应用于物联网智能网

能硬件、智慧城市、智能家居等领域,公司作为行业运营商,地方政府及各类物联网产品生产企业的AIoT合作

伙伴,运用AI物联网技术,共同为行业新旧动能转换提供服务。

工程服务业务主要分为三大业务模块,即系统集成、基础设施服务、中兴铁通公司国际通信设备服务提供商提供通信

网络接入、分配和传输的产品及整体解决方案,并积极推广产品和服务的智能化升级。

二、公司的主要产品、经营模式、主要的业绩驱动因素以及公司所处行业的发展阶段、周期性特点,公司所处的行业地位等

1. 无线通信模组

无线通信模组,包括G3/G4/G5多模路由器和支持5G NR sub-6GHz频段的

5G模组,实现帮助终端接入运营商网络,将采集的数据信息传输至服务器,以实现对信息数据的存储、统计、分析和应用功能。

(1) 公司的主要产品及技术优势

① 领先性:

众所周知,5G技术具备三大技术特点:提供增强移动带宽;海量机器类通信;超高速低时延通信。有了这三方面的特点,高清视频、VR/AR交互实现等才能实现,并且可以实现智慧城市、环境智能感知、智慧城市、智能电网、智能交通、机器人、无人机、自动驾驶、工业互联网、远程医疗、智能家居、智能电网、智能家居。公司于2019年率先推出5G模组,这标志着公司具备强大的研发能力,能够在激烈的市场竞争中保持技术领先地位。

② 模组产品的全面性:

公司旗下的人工物联网科技是国内较早进入无线通信模组行业的厂商,模组产品包括G3、G4、G5和

和NB-IoT 等无线通信模组以及智能产品系列模组,在消费电子、智能支付、智慧安防、工业路由器、车联网

等领域都有广泛的应用。

③ 云模组及配套服务:

“云+端”是公司的核心战略布局,而云模组是云端融合的关键性产品,是产品战略的重要组成部分。

2018年以来公司推出云模组解决方案,服务和数据G9技术,为终端客户提供端云模组,云模组的应用场景

及预测维护等服务能力。云模组的推出将完美解决模组无法识别、设备定位慢、运营商物联网

业务端到端质量问题及端到端问题,设备上线时间过长等行业痛点。IoT云模组的成功研发,标志着公司模组业

务正在进入云时代。

(2) 销售模式:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(3) 生产模式:

公司的无线通信模组产品均采用委托加工的方式生产,公司具备严格标准和优良生产资质的加

工厂、生产、采购、加工部门进行跟踪管理,严格控制委托加工过程,对相关产品进行

在线前的质量检测指标,并委托加工厂和公司共同查出质量缺陷,保证产品质量。

(4) 无线通信模组业务行业务:

无线通信模组产品是物联网中最为基础的产业,能为终端客户提供一站式软硬件服务。产品形态包括各类泛智能终端产品(比如智能音箱、智慧家居、智慧安防、智慧城市、智能电网、智能家居等边缘计算终端等硬件产品),公司可为客户提供物联网业务一站式解决方案。

(5) 销售模式:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(6) 云模组产品:

公司的无线通信模组产品均采用委托加工的方式生产,公司具备严格标准和优良生产资质的加

工厂、生产、采购、加工部门进行跟踪管理,严格控制委托加工过程,对相关产品进行

在线前的质量检测指标,并委托加工厂和公司共同查出质量缺陷,保证产品质量。

(7) 经营模式:

智能终端产品形态多样,但核心是包含公司完整的模组、云平台、软件能力;公司主要输出技术方案设计,

并委托具有专业经验的外工厂生产,有地域性地降低公司的生产成本。

公司的模组、云平台及软件能力,能够与产品链上的传统制造企业进行合作,提供物联网赋能能力,形成

物联网产品生态链。

(8) 行业背景:

根据Gartner统计,2020年到2021年5G物联网终端将增长两倍以上,从2020年的350万台增长到2021年的

1130万台,到2025年,5G物联网终端设备将超过4900万台。

随着物联网行业市场规模进一步扩大,终端产品作为用户享受物联网服务的直接载体,公司智能终端

业务将进入新一轮规模增长的红利。

(9) 竞争优势:

主要优势在于产品线丰富,能提供一站式软硬件服务。产品形态包括各类泛智能终端产品(比如智能音箱、智慧家居、智慧安防、智慧城市、智能电网、智能家居等边缘计算终端等硬件产品),公司可为客户提供物联网业务一站式解决方案。

(10) 产品线品种:

公司的智能终端产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(11) AI物联网解决方案:

日海智能以打造“智慧城市万物”的人工智能物联网公司作为战略目标,专注于物联网感知平台,5G模组

和边缘计算端前段技术开发,持续探索物联网行业应用场景和解决方案,积累了丰富的研发投入

和众多自有知识产权,已经形成“4+3”的基本产品形态:“4”指感知平台、智慧城市、智慧家居、智慧安防大中型物联网解决方案;“3”指感知平台、AI边缘计算终端和智能设备/终端三大核心基础产品,为各级政府和行业客户提供服务。

(12) 行业地位:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(13) AI物联网解决方案:

日海智能以打造“智慧城市万物”的人工智能物联网公司作为战略目标,专注于物联网感知平台,5G模组

和边缘计算端前段技术开发,持续探索物联网行业应用场景和解决方案,积累了丰富的研发投入

和众多自有知识产权,已经形成“4+3”的基本产品形态:“4”指感知平台、智慧城市、智慧家居、智慧安防大中型物联网解决方案;“3”指感知平台、AI边缘计算终端和智能设备/终端三大核心基础产品,为各级政府和行业客户提供服务。

(14) 日海智能的核心竞争力:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(15) 行业地位:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(16) 行业地位:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(17) 行业地位:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(18) 行业地位:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(19) 行业地位:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(20) 行业地位:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(21) 行业地位:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(22) 行业地位:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。

(23) 行业地位:

公司的模组产品销往为海外市场和国内市场,销售渠道包括经销商和直销模式,其中以经销商为主,直销为辅。

未来公司将进一步加强国内及各细分领域的销售布局,提高产品的市场覆盖率,在保持现有经销商的

前提下加强经销商体系建设和海外市场拓展,更好地服务客户,及时响应客户需求。