

数字人：打造数字解剖领域龙头企业

5月19日，北交所上市公司山东数字人科技股份有限公司（简称“数字人”）2022年业绩说明会在中国证券报·中证网举行。公司董事长徐以发表示，未来将继续坚持“创新成就未来”发展理念，采取“数据积累”+“技术创新”双驱动发展模式，逐步提升技术水平，优化产品结构，增强核心竞争力，将公司发展成为管理规范、技术实力雄厚、市场体系完善、具有持续发展能力的行业龙头企业。

●本报记者 张鹏飞

专注数字医学领域

数字人是一家专注于数字医学领域的软件开发企业，利用在断层图像分割、三维重建与可视化处理、系统应用开发等方面的技术创新和积累，从事“数字人体技术”的研发及应用推广，并为客户提供医学教育信息化产品及整体解决方案。

年报显示，2022年数字人实现营业收入7142.73万元。

徐以发在说明会上介绍，公司注重新产品研发，目前已有过百人的研发团队，团队成员涵盖了计算机技术、医学等多个领域的专业人才。团队成员具备深厚的技术功底和创新能力，为数字解剖技术的研发和应用提供了坚实支撑。通过不断的产品功能叠加和技术迭代创新，确保行业技术领先。同时，公司具备完备的数字解剖技术研发和应用平台，包括数字解剖数据采集和处理、三维建模和可视化呈现、虚拟现实技术等方面的技术和设备。这些平台和设备能够满足不同场景下的数字解剖需求，为数字解剖技术的应用提供了有力的技术支持。



数字人体技术在科普方面的应用

公司供图

多款产品走在世界前列

较高的科技含量也让公司新产品走在了行业前列。2021年1月28日，中国解剖学会组织有关专家对公司开发的“高清数字人虚拟解剖台系统”“数字人高清断层3D打印模型”进行了鉴定，认定高清数字人虚拟解剖台系统产品达到国际先进水平，数字人高清断层3D打印模型产品达到国际领先水平。

据公司董事、财务总监孔祥惠介绍，截至2022年末，公司拥有14项发明专利，65项著作权，为公司新产品的研发提供了较强的技术储备和支持。

年报显示，公司与中国人民解放军陆军军医大学、山东大学等多所医学院校合作组建研发团队，实现了计算机信息技术和传统医学的跨界融合，目前已在400余家医学类院校、数十家科技展馆及多

家海外医学院校广泛应用。

客户资源优势突出

据公司副总经理、董事会秘书李相东介绍，在技术方面，公司经过多年的经验积累与技术沉淀，具有软硬一体化的产品设计、整体化解决方案的丰富经验和产品技术沉淀，逐步建立了独特的差异化竞争优势，为公司拓展业务提供了坚实基础。未来，公司将逐步从医学教育领域扩展业务范围，向临床医疗、公共卫生领域展开研究。

在服务客户方面，公司贴近客户、主动式运维，以客户为中心，满足客户不同的需求。提供整体解决方案，有针对性地推进营销工作，实现服务过程的全业务流程信息化跟踪与管理。“目前，公司已经在全国设立12个省级办事处，建立了成熟的销售网络，初步建立起完整的服务闭环。”李相东表示。

公司副董事长、总经理李庆柱在回答投资者提问时表示，在客户资源方面，公司经过多年经营，凭借完善的整体解决方案和优质的客户服务，在行业内树立了良好的口碑。在国内700余所医学类高校中，公司产品已覆盖50%以上的市场，进一步夯实了数字解剖领域的龙头地位。“下一步公司云平台即将上线运营，公司积淀的客户资源将使该项目具有较强的可行性及推广优势，实现从‘卖产品到卖服务’的商业模式优化。”

徐以发表示，未来公司将坚持“创新成就未来”发展理念，采取“数据积累”+“技术创新”双驱动发展模式，逐步提升技术水平，优化产品结构，增强核心竞争力，扩大市场应用；以先进的技术、高效的管理模式和高素质的人才团队实现企业的逐步壮大，将公司发展成为管理规范、技术实力雄厚、市场体系完善、具有持续发展能力的行业龙头企业。

鑫汇科预计2023年家电市场将迎来增长

●本报记者 杨洁

5月19日，深圳市鑫汇科股份有限公司2022年度网上业绩说明会在中国证券报·中证网举行。2022年家电市场环境复杂严峻。中国电子信息产业发展研究院数据显示，去年中国家电市场零售总额同比下降5.2%。鑫汇科董事长蔡金铸在业绩说明会上表示，随着国内疫情管控政策优化，消费需求逐步复苏，公司预计2023年家电市场将迎来修复和增长。

鑫汇科主营业务为家用电器智能控制技术产品的研发、生产和销售，以及家用电器领域的半导体元件分销。经过20年不懈努力，公司建立了IH（电磁感应加热）技术领域的优势，获得了苏泊尔、美的集团、飞利浦、老板电器、松下、米技等国际知名家电品牌的认可。

核心优势是专注创新

鑫汇科副董事长、总经理丘守庆在业绩说明会上介绍，公司的核心竞争力是专注创新，

公司围绕IH（电磁感应加热）技术及其在家用电器领域的应用，在智能控制芯片、小家电智能控制器、小家电及模组、小家电配套的核心线圈及精密注塑模具等方面积累了多项核心技术，具备核心元件的独立研发和综合应用能力，较全面地掌握了产业链技术解决方案。

此外，公司通过产业延伸，业务基本能覆盖小家电产业链的主要环节，在产品创新、供应上较其他公司具有优势。

鑫汇科财务总监、董事会秘书刘剑表示，公司持续专注于家用电器智能控制领域发展，未来的业务延伸也主要围绕家用电器智能控制技术领域上下游进行。

5月18日，鑫汇科发布公告，拟对全资子公司鑫汇科电器增资1亿元人民币。对此，丘守庆表示，向鑫汇科电器增资目的是为满足鑫汇科电器日常生产经营和投资建设鑫汇科产品研发基地建设项目实施的资金需求。鑫汇科电器的主要业务为智能控制器和家用电器的生产、研发和销售，投资鑫汇科电器将加快公司智能控制技术和小家电业务发展，并通过珠三角全球家电产业集群的资源优势，

提高生产经营效率并降低经营成本，有助于公司进一步提升综合实力和核心竞争力。

四方面举措抢市场拼业绩

2022年家电市场环境复杂严峻。中国电子信息产业发展研究院数据显示，去年中国家电市场零售总额同比下降5.2%。在一系列不利因素的影响下，2022年鑫汇科实现营业收入6.17亿元，同比下滑16.74%；实现归属于母公司股东的净利润2179.19万元，同比下滑38.56%。

今年一季度，鑫汇科实现归属于母公司股东的净利润406.38万元，同比增长52.18%，实现了开门红。鑫汇科表示，将以更加昂扬的奋斗精神，抢市场、拼业绩，在家用电器智能控制和产品创新领域不断开拓，最终实现“成为全球家用电器智能控制系统研究和产品创新的引领者”的公司愿景。

蔡金铸表示，2023年鑫汇科将从四个方面发力，将前期积累的技术优势、工艺优势充分转化为公司业绩，以实现公司高质量发展。

一是积极开拓市场。公司将继续加大国际市场开拓力度，同时在国内市场灵活布局。

二是加大研发投入。公司将充分利用自身的研发及人才优势，持续加大研发投入。公司将积极推进市场调研，紧跟家用电器类智能控制产品需求快速发展的势头，不断开发具有更高科技含量的新产品。

三是完善人才培养机制。在人才引进方面，公司将不断优化招聘渠道，不断吸引优秀人才加入。同时，建立完善的员工培训制度，以培养管理和技术骨干为重点，有计划地吸纳各类专业人才，建立完备的人才梯队，实施股权激励，建立有效的绩效考核机制、激励机制，激活人才，不断优化公司人员结构，为公司营造一个健康、可持续发展环境。

四是优化工作流程，加强内控管理。公司将进一步完善治理结构，建立有效的决策机制和内部管理机制，实现决策科学化、运行规范化。随着公司的不断发展，适时调整管理组织架构，以适应企业规模不断扩张的要求，建立起科学、合理、高效的管理模式，优化工作流程。

威贺电子力争今年实现业绩增长

●本报记者 吴科任 程竹

5月19日，北交所上市公司威贺电子2022年度网上业绩说明会在中国证券报·中证网举行。威贺电子董事长、总经理周豪良表示，今年公司将积极拓展业务，力争实现收入与利润的增长，提振投资者信心。公司将持续推进技术创新，致力于发展集成化的组件产品，提高产品附加值，在努力维持原有客户和项目稳定的基础上，不断拓展国内国际市场。

多个新项目实现量产

威贺电子是一家集研发、生产、销售、服务于一体的工业连接方案集成制造商，专注于为客户提供含电线、线束组件、注塑结构件、PCBA、线圈的一站式整体解决方案，产品涵盖汽车（含新能源汽车）、智能家电、工业自动化、高铁、医疗、净水环保等领域。凭借丰富的技术积累与完善的集成能力，公司与众多细分行业龙头企业及跨国集团建立了长期合作伙伴关系。

威贺电子副总经理、董事会秘书周威迪介绍，目前公司主要有三大基地。第一个是徐家汇商务中心，主要为公司销售、采购和财务部门。第二个是青浦生产基地，主要生产线束、注塑、塑胶模具、PCBA线圈等，系公司核

心基地。第三个是苏州生产基地，主要生产PVC电线、铁氟龙电线、硅橡胶电线等。

过去一年，受疫情对产线运行及订单交付影响，威贺电子收入承压，但多个新项目实现量产，增强了公司发展后劲。“量产新项目包括极氪001自动感应车门电子总成、新一代高集成度挂烫式电熨斗底板组件、奇瑞新能源高压线束、Intorroll物流输送带控制电机线束、德国菲斯曼家庭供热与净化系统线束组件、Krupps/WMP咖啡机线束组件等。”周威迪表示，公司积极开拓市场，加快拓展电子集成组件产品，特别是围绕新能源充电模块的线束与充电桩、车载充电底座的塑胶组件，开发了上汽大众ID系列、上汽智己、奇瑞新能源、丰巢新能源等一众新能源客户，部分项目已经量产。这些项目全部量产，预计会给公司业绩带来可观贡献。

威贺电子采取定制化、项目化的研发模式。2022年，公司研发支出为1073.37万元，同比增长5.26%，取得4项实用新型专利。

发力新能源汽车赛道

汽车是威贺电子聚焦的赛道之一。“公司在汽车领域的产品包含各类高低压线束产品及其他组件类产品，不同产品单价有较大差异。2022年来自汽车市场的销售收入约

占公司总收入的30%。”周豪良说。

汽车线束是汽车电路的网络主体，它把中央控制部件与汽车控制单元、电气电子执行单元、电器件有机地连接在一起，形成一个完整的汽车电器电控系统。汽车线束产品属于定制型产品，不同整车厂商及其不同车型均有着不同的设计方案和质量标准。就国内市场而言，大型自主品牌车厂大多拥有稳定配套生产的本土线束厂，而外资以及合资整车厂对线束的要求较高，选择的线束厂家大多为国际零部件厂商在国内的独资或者合资厂商。

谈及汽车赛道的竞争优势，周豪良表示，公司致力于差异化发展战略，坚持“小批量、多品种”的产品定位，解决了部分客户数量少、要求高的项目面临的外资龙头企业不感兴趣、内资小企业资质无法匹配的痛点。

“汽车行业客户集中度较高，公司将继续稳固现有客户与项目，持续开发新市场，引入优质项目与客户。同时紧跟新能源汽车发展步伐，积极投入研发新能源连接技术和产品，努力保持技术领先。”周豪良说。

全面推进集成化组件

业绩说明会上，周威迪介绍了威贺电子的发展战略，包括两大方向。

一是全面推进集成化组件。周威迪表

示，随着募投项目新工厂的建成，威贺电子投入了SMT流水线，进一步加强了电子组件的生产能力。由单一线束注塑结构件全面转向电子组件，向客户提供了包含线束PCBA注塑结构件和线圈的一站式集成化的电子组件解决方案，更好地满足了新能源汽车、智能家电、工业自动化等行业的需求。

二是持续打造智能化工厂。首先是加大自动化设备的投入，通过自主研发、合作开发等模式，在现有生产线基础上继续投入自动化、智能化设备，来提高产能，提升效率。其次是在现有的ERP、WMS、OA等信息系统的基础上，公司已经完成住宿车间的MES系统全覆盖。下一步会继续推进线束PCBA等车间的MES布局，打通数据链，打造数字化工厂。再次是打造智能物流系统。公司基于小批量、多品种、物料多的特点，投入了全自动立体仓库，通过与WMS与ERP系统连接，自动挑选分拣原材料，并通过AGV小车自动运送至生产车间。最后是在公司在现有屋顶光伏的基础上，进行了烘干机、注塑机等设备的节能改造。公司将继续进行绿色节能投资，打造绿色公司、绿色工厂。

威贺电子表示，将继续围绕新能源汽车、高端家电、工业自动化三个领域，并着力开发新的业绩增长点，利用新厂房产能优势，努力实现精益生产的目标，进一步实现收入利润稳步增长。

云里物里：不断提升物联网整体解决方案服务能力

●本报记者 彭思雨

5月19日，北交所上市公司云里物里2022年度网上业绩说明会在中国证券报·中证网举行。云里物里董事长、总经理庄严在业绩说明会上表示，国内外产业物联网需求逐步恢复，公司开启积极有效的营销活动。“未来将持续开展研发项目，不断提升物联网整体解决方案服务能力，开拓新业务增长点。坚持国内外市场并重的经营方针，用丰富的产品线满足不断增长的市场需求。”

一季度实现开门红

云里物里是一家基于短距离无线通信技术的产业物联网解决方案提供商，以蓝牙传感器、物联网模组、电子标签和物联网网关四大类产品为主营产品线。公司产品及服务遍及全球90多个国家和地区，客户主要包括从事各大物联网应用领域的生产企业、物联网综合方案提供商以及终端企业用户。公司获得国家级专精特新“小巨人”称号。

公司产品以境外市场销售为主。年报显示，2022年公司境外销售收入为1.22亿元，境内销售收入为0.3亿元。分产品来看，蓝牙传感器销售收入为1.02亿元，物联网模组销售收入为3362万元，电子标签销售收入为579万元，物联网网关销售收入为640万元，其他收入为484万元。

虽然2022年业绩出现下滑，但是云里物里今年一季度迎来“开门红”。2023年一季度，公司实现营业收入3802.52万元，同比增长25.53%；实现归母净利润681.81万元，同比增长223.24%；经营活动产生的现金流量净额达1308.69万元，同比增长2154.12%。

庄严表示：“今年以来，国内外产业物联网需求逐步恢复，公司积极进行有效的营销活动，积极参与境内外展会，寻访境内外客户，传感器产品收入增加是一季度业绩增长的主要原因。”

持续加大研发投入

在2022年市场波动的环境下，公司持续进行研发投入。年报显示，2022年公司研发支出达1751.52万元，研发支出占营业收入的比例为11.25%，同比增加3.48个百分点。截至2022年末，公司共拥有120项专利，其中发明专利11项。2022年，公司获得专利授权29件（其中发明专利5项）、软件著作权登记22篇，参与1项团体标准。

“公司所处的行业具备较强的技术属性，公司高度重视技术研发工作，已打造了一支经验丰富的研发团队。”庄严表示。

年报显示，截至2022年12月31日，公司研发人员为82人，研发人员占员工总数的比例为23.6%。公司现已掌握了物联网传感器技术、电子标签技术、物联网蓝牙模组技术、物联网网关技术、物联网云平台技术等多类核心技术，竞争优势明显。

庄严称，公司深耕物联网领域多年，具备完善的研发、生产和营销体系，可以根据不同客户的需求提供差异化解决方案，产业模式已较为成熟。

据庄严介绍，基于BLE5.X低功耗蓝牙技术，公司结合室内定位技术开发出不同用途的物联网传感器节点设备，如室内建筑物固定信标传感器，主要是提供室内定位地图所需要的固定坐标，可在高温、低温、粉尘、水浸、防爆等恶劣环境中能够稳定工作最长达10年，提供精准的定位信号；可穿戴传感器产品，主要应用于人员室内定位，检测人员的移动轨迹情况。

打造满足需求的产品线

随着物联网时代的到来，无线传输成为物与物之间“沟通”的重要媒介，低功耗蓝牙物联网设备广泛应用于无线遥控系统、工业数据采集系统、不停车收费、停车场管理、无线标签、身份识别、机器人控制、数字音频传输等领域。

谈及公司所在产业物联网行业的周期性，庄严表示，产业物联网行业受益于数字经济、数字化转型等相关国家政策的大力支持及行业技术的持续创新升级，目前正处于快速发展阶段。随着下游应用领域的不断挖掘，新的潜在需求将被逐步释放，产业物联网行业在相当长的时间内会维持较高的景气度，行业周期性并不明显。

庄严表示，低功耗蓝牙物联网行业仍然处于快速发展阶段，市场容量每年呈现稳定增长态势，公司在低功耗蓝牙物联网设备领域具有多年的技术积累，公司将把握行业发展机遇，保持高比例研发投入，多角度丰富现有产品线。

庄严称，一方面将继续专注于短距离无线通信应用技术的开发和应用，强化自身的技术研发实力，提升核心竞争力，推动物联网智能硬件迭代，加大物联网智能硬件产品的生产投入，进一步扩大生产规模。另一方面，研发配套云平台，寻求全系列产品的协同发展，不断提升物联网整体解决方案服务能力，开拓新业务增长点。同时，将坚持国内外市场并重的经营方针，更好地满足不断增长的市场需求。



云里物里办公大楼

公司供图