

证券代码：300007

证券简称：汉威科技

编号：2022-002

## 汉威科技集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其它
参与单位名称	西南证券 TMT 通信行业首席分析师 高宇洋 西南证券 TMT 通信行业分析师 张大为
时间	2022 年 2 月 16 日 15:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司 接待人员	董事会秘书肖锋先生 证券事务代表蒋宇辉先生
投资者关系 活动主要内容	<p><b>一、参观公司展厅和生产线</b></p> <p>到访人员参观公司展厅和产线，了解公司产品与产业发展沿革。</p> <p><b>二、互动交流</b></p> <p><b>Q1：气体传感器未来的市场发展前景？</b></p> <p>A1：传感器有很多的技术品种，按照业务品种可分为工业品和消费品，很多品种的传感器例如压力、温度等传感器早期都只应用于工业领域，随着技术溢出应用到了消费领域，并且相对来说消费领域对产品的需求量会更大，气体传感器的发展路径也是同样。十年前，气体传感器绝大部分应用于工业，能源、安全、环保等领域的有毒有害气体的检测，在消费领域只有非常少量的应用。即将到来的万物互联时代，全社会智慧化、数字化会带动传感器的应用越来越广，尤其在消费领域将拓展更多的应用空间。目前气体传感器随着时代的发展正在掀开新的一页，将迎来更多新的应用领域，未来会有更好的发展前景。</p> <p>未来公司也会更加聚焦主业，围绕传感器一方面持续加大研发投入，提升</p>

公司传感器核心技术硬实力，另一方面通过寻找国内外气体、压力、流量等各门类传感器优质投资标的，为公司传感器核心产业发展充能。

**Q2：燃气行业市场需求情况以及未来的市场发展状况？**

A2：从目前看，安全行业不仅是在燃气领域，包括工业安全领域的安全仪表的渗透率都还比较低，受新《安全生产法》的要求以及社会各个领域对安全的重视，市场迎来爆发机遇，预计至少持续 3 年以上周期，三年后会进入存量市场更新迭代期。所以安全仪表未来三年都是一个需求旺盛、增速较高的领域。尤其是新《安全生产法》推出以后，社会安全责任体系更加明确，法律法规的处罚力度加大，企业、个人都更加认识到安全的重要性，随之带来的是安全仪表市场由以往正常的发展过程，突然压缩了周期，迎来了业务的爆发期。今后安全仪表的市场需求会更快向头部企业集中，快速洗牌，汉威将有优势去获取更多的市场份额。

**Q3：目前各地对燃气安全的重视程度显著提高，公司的订单或者合作厂家是否有明显增多？**

A3：合作厂家有明显增多。另外，公司长期合作的燃气集团用货量也比以往要明显增多，并且合作客户以前偏注重成本，现在更加看重产品的质量，公司部分价格较高的产品的采购量也在增多。

**Q4：公司在国产替代领域的市场情况？**

A4：国产化替代是大势所趋，目前国家和企业在供应链的安全和自主可控上愈发重视，传感器、智能仪表等关键器件国产化替代需求正在加速释放，国内厂商将迎来更好的市场进入机会，相关的工业安全、检测分析领域传感器、智能仪表等产品也将迎来更多的市场机遇。

以前，高端的工业领域比如石油、炼化、海油，还有半导体行业，这些行业的安全仪器仪表被国外产品垄断。随着国产替代的加速，国产品牌占领了一半左右的市场，但在高端石化、海上钻井平台、半导体产线等领域还是国外产品占优，以上加起来具有百亿市场规模。公司去年在中石化五个标段中获得两个第一名、三个第二名，产品质量和进口相当，用户认可，点型可燃有毒气体探测器产品也入围了中石油甲级供应商。同时，公司去年还率先入围了中海油的海上钻井平台项目，并且在半导体行业也拿到了现场安全气体检测仪表项

目。未来几年国产替代的速度会加快，这部分市场产品的价格相对较高，毛利也较高，市场空间较大。

**Q5：苏州能斯达柔性传感器的应用前景和具体的应用方向？**

A5：柔性传感器的市场规模正在逐步扩大，国内的需求也越来越明确，一些新的应用正在不断地涌现。目前能斯达的柔性传感器在电动车、TWS 耳机、平衡车、智能穿戴等产品上已经实现应用。从长远来看，柔性传感器未来的应用方向主要在消费端，一旦应用方案成熟，需求量就会快速提升，柔性传感器未来的应用前景应该非常广阔。当前，国内柔性传感器相关的应用市场还在起步阶段，能斯达主要做一些较为前沿的研发和创新型的应用，同时与国内一些头部企业比如小米、科大讯飞、九号科技等也已经开展了比较深入的合作。

**Q6：公司未来在汽车市场的布局规划？**

A6：一方面，公司已经正式通过车规级 16949 体系认证的审核，公司传感器产品在汽车市场的开拓已经取得了良好进展，拿到了部分车企定点车型的订单，同时针对汽车市场组建了汽车事业部，在集团层面统一布局管理，全方位加大汽车市场的拓展力度，加快拓展速度。另一方面，公司投资了新立汽车电子（台州）有限公司，其控股股东新立科技在汽车行业深耕多年，较早布局了汽车电子类业务且目前在手订单饱满，企业技术过硬、销售渠道畅通、市场稳定，已获得了国内外众多车企的项目定点，如长城、蔚来、空调国际、理想、吉利、南方英特、东风、法雷奥、广汽丰田、小鹏等主流品牌。2022-2027 年定点产品总数量约 3,411 余万个，其中 PM2.5 总数达到 1,277 余万个，负离子 740 余万个，香氛系统 1,278 余万个，AQS 系统 116 余万个，且定点已经陆续转化成订单，开始向车企交付。新立科技具有汽车主机厂渠道配套优势，汉威科技具有汽车电子空气类传感器核心技术、产业链优势，此次合作能够实现双方优势互补，有助于公司更高效地进入汽车电子领域，加速为公司传感器在汽车电子方面应用拓宽市场渠道，进一步增强在汽车电子领域的综合竞争力。此外，在当前人们追求更加舒适健康车内环境等背景下，空气类汽车电子已成为传感器应用的重要领域，在不断满足人们对汽车电子的消费升级需求的同时，能够为汽车产品提供更多的差异化和附加值，车企采购动力也比较充足。作为公司物联网生态圈战略布局的重要方向，面向消费端的车载空气电子类产品销

量具有良好的增长空间，未来具有较好的发展前景，公司也将持续加快汽车领域的市场开拓进度，推动汽车领域业绩的快速增长。

**Q7：公司在家电领域的市场开拓情况？**

A7：家电市场是公司传感器产品的重要市场投放领域，国内的美的、海尔、方太等很多家电厂家，包括一些净化器的厂家都是公司的客户。公司也感受到了家电市场智慧化需求的迫切，近期也调整了更多力量来面向消费端的家电市场，并且与家电厂家在一些产品研发上加强了合作，成立联合实验室，积极应对家电产品智慧化等新的市场需求。公司的传感器技术和品种较多，在面对需要用到温度、湿度、气味、光线等复合型传感器的应用领域具有一定的优势，预计未来几年家电市场为公司带来的业务量会持续提升。

**Q8：公司各类产品的销售模式？**

A8：公司传感器和仪器仪表类产品多以直销为主，因产品标准化程度较高，采用“备货+订单”相结合的方式，从技术方案、产品设计、生产交付到售后服务的标准化批量生产的订单产、销模式。部分仪表类产品也采用“解决方案+产品投标”的方式进行销售。物联网应用产品多以“项目+服务”的方式进行销售，需要提前为客户做项目方案，通过招投标的方式开展项目的建设、实施、验收、回款，业务周期相对其他产品较长。公司产品与大部分的集团化客户都采用直销模式，少量碎片化的市场或产品采用合作伙伴分销的模式。物联网解决方案通过集成和被集成的形式，在市场活动中以集成项目和“软件产品+服务”的模式销售。近年来也通过物联网平台、云端SaaS服务在安全监管和运维服务方面开展业务，提高客户粘度，增加营收。

**Q9：物联网应用业务未来发展展望？**

A9：公司从 2012 年开始布局加大物联网的软件和平台建设，形成了软硬件的整合，确保物联网平台高度耦合，目前物联网应用的布局已经开始发力，成熟的软硬件一体化物联网应用方案不仅帮助公司增强了客户粘性，也帮助公司在燃气等市场领域斩获了更多订单。特别是随着公司在定制化项目经验上不断沉淀，物联网应用项目的标准化程度逐渐提高，从而减少了各项定制开发成本，物联网应用业务整体的净利率也从 1%左右逐步提高到目前的 5%左右。未来公司还会继续提升物联网应用业务的标准化水平，提高净利率，为公司提供

	更多的业绩支撑。
其他附件（如有）	无