

证券代码：300007

证券简称：汉威科技

编号：2022-006

汉威科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input 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 checked="" type="checkbox"/>其它（分析师电话会议）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>安信证券、国海证券、华泰柏瑞基金、光大保德信基金、建信基金、平安基金、湘财基金、国泰基金、太平基金、中科沃土基金、万家基金、浦银安盛基金、拾贝投资管理(北京)、泰达宏利、中国人保资管、深圳前海旭鑫资管、上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）、恒大人寿保险、深圳市泽鑫毅德投资管理企业(有限合伙)、华夏久盈资管、上海留仁资管、广东雷石基金管理合伙企业(有限合伙)、广州云禧私募基金。</p>
<p>时间</p>	<p>2022年3月15日 10:00-11:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司 接待人员</p>	<p>董事会秘书肖锋先生</p>
<p>投资者关系 活动主要内容</p>	<p>一、公司业务情况介绍</p> <p>（一）发展沿革</p> <p>汉威科技自1998年成立以来坚持做传感器，目前的主要业务是传感器、智能仪表以及下游的物联网应用。传感器的主力产品是气体传感器，用来检测各种有毒有害、易燃易爆气体。除了气体之外，通过多年技术的发展和沉淀，也布局了压力传感器、流量传感器等。公司当前物联网产业的逻辑架构，不仅围绕前端核心传感器构建了相对完整的产品线，从传感器的材料技术到工艺设计，整个生产全流程都实现自主可控，同时在下游的应用侧把传感器做成智能仪表，广泛应用在安全生产、环境监测等方面，其实从广义的概念上来讲，下</p>

游的智能仪表也属于传感器的终端应用。同时公司向物联网的下游做深度延伸，基于公司多年主业的发展，在安全生产、安全保护、智慧城市等熟悉的赛道领域，布局物联网的综合解决方案。在2009年上市之前，公司主业主要是传感器和仪表，上市之后围绕物联网的应用开始发力和布局，在多年的时间里并购了十几家公司，这些公司大部分属于物联网下游应用的公司，更多集中在软件 and 数据的采集、挖掘等方面。所以，公司通过内生增长和外延并购，构建了相对完整的物联网生态，到目前为止物联网平台从前端的数据采集，到中游物联网平台，再到后端物联网数据应用，公司都有可以关键性卡位的子公司，可以为客户提供完整的解决方案。

（二）业务状况

截至2021年末，公司业务分成三个主要的板块：传感器、智能仪表、物联网平台。

传感器和仪表：传感器和仪表的业务模式相对来说比较简单，就是产销型的业务模式，业务兑现的周期比较短，正常的生产销售，下单后1-2周就可以实现交付。传感器的毛利率相对也较高，因为它的技术含量比较高。下游仪表行业目前还没有经过充分洗牌，所以毛利率也维持在比较高的状况，目前安全仪表行业的景气度非常高，竞争也非常激烈。仪表也有核心技术，但是为仪表真正带来核心壁垒的还是上游的传感器。前些年，国内对安全仪表的重视程度不够高，所以市场成长度相对比较慢，但最近两年安全越来越受到重视，特别是去年新安法推出之后，责任体系更加明确，法规处罚力度更大，企业和牵涉到安全的个人，也更加认识到安全的重要性，所以去年新安法推出后，整个安全仪表市场迎来了爆发期，以前是正常发展的过程，突然遇到行业的周期压缩，把过往的欠账以及未来十年按照以往正常速度的发展周期压缩到了未来3-5年，所以未来几年应该是安全仪表业务的高速增长期。

物联网平台应用：公司在物联网下游的应用领域布局了很多年，目前处于早期的导入和布局期，公司在智慧燃气项目上做的比较成熟，这也是公司从传感器到仪表一直长期布局和深耕的业务领域。公司与各地的主流燃气公司一直都保持着良好的客群关系，除了提供硬件，目前更多也在为燃气公司提供软件一体化的平台。智慧水务和智慧安全的项目也在逐步导入客户。物联网平台

应用的方案属于项目制，集成软件加服务，由于前期属于市场的导入期，产品标准化程度不够高，所以项目的实施成本较高，但近几年随着下游的订单越来越多，产品推广案例越来越多，物联网平台应用产品的标准化程度在逐步提高，毛利率和净利率也在提升。2020年净利率只有1%，去年净利率提高至将近5%，所以在标准化的程度和实施成本优化之后，物联网平台应用业务已经转变为一项质地优良的业务。

所以从目前来看，传感器和仪表业务有很多发展机会，物联网平台应用业务也有很多机会，但相对来说物联网业务周期更长，回款的状态、业务质量较传感器、仪表相比会差一些，成长性略低于传感器和仪表，所以从长期来看，公司会将重心集中在前端的传感器和仪表，特别是当前气体传感器迎来了从工业级走向消费级的时机，在家电、穿戴、家庭、汽车端都催生了很多应用的机会。从去年开始，公司在消费领域的投入也越来越多，比如去年公司拿到了车规16949认证，在汽车行业的布局已经驶入了快车道。

从技术品种上看，公司传感器的技术门类是国内最全的，技术水平领先，尤其在化学类传感器领域，目前国内技术最成熟、体量也最大。传感器特别是化学类传感器是相对的慢变量，对于材料、配方、工艺磨合需要很长的时间，所以对于很多初创公司具有很大的挑战性。在物理类传感器领域，公司也通过20多年的技术沉淀，在工艺技术方面打造了自己核心技术。依托公司传感器核心技术，公司会不断有新的传感器推出，仪表会直接受益，不断有新的仪表推出，同时再向后端物联网行业应用助力，物联网行业应用又会对上游的传感器和仪表销售形成拉动，产生数据价值的溢出，三个业务之间是互为补位和相互滋养的关系。所以公司未来3-5年会将业务重心聚焦在传感器和仪表，进一步强化这两块业务，公司的发展思路始终是跟着下游客户的需求走，跟着时代发展的步伐走，跟着技术发展的趋势走。

公司目前发展良性，各方面业务前景明朗。并购公司的整合工作均已完成，目前已经进入了业绩的产出期；加之时代机会来临，在目前良好的发展机遇下，公司去年推出了一期股权激励，让全体员工齐心协力抓住发展机遇的同时，分享公司成长的价值红利。总体来看，公司通过二十多年的发展，以传感器为核心的物联网生态布局已经完成，目前是传感器尤其是气体传感器的机遇期，所

以公司在未来几年会更加聚焦主业，将更多的资源投入到前端的传感器、仪表业务，并发挥产业优势，抓住产业机会，最终通过物联网行业应用的推动让公司整体业务实现快速成长。

二、互动交流

Q1：汽车市场开拓的情况和发展目前是什么样？介绍一下目前产品和业务进展的情况。

A1：汽车市场是公司这两年高度重视的市场，早在几年前公司的重心是在工业端以及家庭端的环境类方面，汽车作为新兴市场，它的应用场景在以前并不多，因为车用的传感器几乎都被国外垄断。但是伴随着新势力造车机会的到来，诞生出很多汽车传感器新的应用场景。公司从前年开始布局汽车市场，去年拿到了车规认证，也拿到了部分车企定点车型的订单。未来随着下游市场的打开，公司也会陆续拿到更多的订单，通过自身的发展在今年也会取得营收上的补充。另外，公司近期投资了台州的新立电子，该公司的另一个股东新立科技以汽车模具起家，2013年就布局了汽车驾驶舱的空气质量业务，有较多的成熟的下游客户包括主机厂客户，客群关系良好，通过该公司的渠道优势，能够加速汽车市场的布局，目前该公司拥有3000多万国内主流车型的定点，未来定点会陆续成为订单。

公司投资新立电子的目的，一方面是看到了其在汽车市场渠道销售的优势，这是公司前期所欠缺的，因为前期重视度不够。但是公司在传感器领域掌握上游的核心技术，拥有非常好的技术沉淀，所以这家公司也非常看中汉威科技在气体传感器领域国内的龙头地位以及在传感器的上游核心技术，未来双方在汽车市场会有很多的机会；另一方面是在新立电子取得定点中的核心零部件传感器会优先从公司采购，形成对公司汽车传感器收入的拉动。目前国内汽车空气质量传感器市场都还在布局初期，定点车型未来都会陆续上线，所以未来几年会迎来加速的增长期。

Q2：公司业务目前的情况和今年整体的预期？

A2：公司目前经营基本面良好，传感器今年到了业务的释放期，去年传感器业务的增长相对比较保守，因为更多是消化前年热电堆传感器的峰值，同时布局家电和汽车这两块业务也带来了许多成本，所以今年传感器应该会回归到

正常的增长。仪表业务应该会继续维持去年中旬开始产销两旺的状况，因为目前来看订单的保有量较大，目前已经排到了二季度之后，产能也相比去年年初扩产许多。目前可以看到仪表端市场的需求量比较大，因为在去年新安法出台之后，包括燃气公司和餐饮用气单位，都在逐步强制安装可燃气体报警器，所以各地也在纷纷制定细则。公司目前与国内五大燃气集团等主流客户已经开展了相关的合作，燃气集团客户的采购量也比较大，仪表端预计今年会继续保持高增长。

物联网平台应用，目前还在市场的布局期，去年得益于产品标准化程度的提升，净利率的水平也有一定的提升，今年营收和净利润应该会继续保持比较好的增长，因为下游的需求量依然比较大，公司在全国各地有很多智慧水务、智慧燃气的项目业务正在开展，后续还会转化成订单。

Q3： 空气质量管理目前在汽车上的应用很少？

A3：目前市面上的汽车几乎没有应用空气质量相关的产品，未来新能源车以及传统的燃油车，包括公司和投资的新立电子拿到的很多定点车型都会有这种需求，因为对于汽车消费者来说在驾驶的舒适度方面会有很大的提升，所以汽车空气质量相关的产品也可以说是人们对汽车驾驶舒适度要求日益提升而诞生的应用产品。

Q4： 公司公告了子公司苏州能斯达引入小米基金参股，能斯达相关的产品发展阶段和布局是怎么样的？

A4：公司在3月14日披露了小米长江产业基金投资苏州能斯达事项，控股子公司苏州能斯达一直以来专注于柔性压力传感器的研发和产业化，公司在2013年投资了苏州能斯达，前期的7-8年更多是技术和产品市场的布局，2019年苏州能斯达入围了小米的合格供应商，目前来看在消费电子领域，比如小米旗下的九号科技平衡车，雅迪智能电动车、智能穿戴、智能床垫、智能枕头等有较多应用，在未来消费电子领域具有广阔的应用场景。去年能斯达在苏州也推出了脑机接口传感器的雏形，所以在前沿应用方面也有一些布局。小米也比较看好苏州能斯达的发展，因为小米下游的产品比较多样化，未来在整个供应链体系中，例如TWS耳机等穿戴产品，都可以应用柔性压力传感器。

Q5： 苏州能斯达柔性压力传感器目前的客户和应用的的产品主要有那些？

A5: 产品款式还是挺多的, 比如九号科技平衡车、雅迪智能电动车、机器人智能穿戴、耳机以及小米的一些产品等。客户包括小米科技以及小米旗下的九号科技、雅迪科技等, 另外, 还有一些做耳机和智能家居的公司。

Q6: 投资能斯达的基金股东中除了小米之外还有格力、北汽等, 未来这些其他股东是否会对业务产生帮助?

A6: 因为有这些股东的关系, 会有助于未来在相关的下游客户中进行业务导入。

Q7: 能斯达的柔性传感器应用前景和应用方向?

A7: 能斯达的柔性传感器未来更多会应用在消费电子领域, 比如智能穿戴、小米供应链体系, 涉及到柔性压电取代原有电容传感器 (像 TWS 耳机) 等场景上都产生大量的应用, 目前能斯达的规模还不算特别大, 去年公司对能斯达进行了增资, 同时也扩充了一条产品线, 包括现在小米入股, 未来会加速把能斯达的业务做大。目前来看能斯达下游的需求量还是比较大的, 去年为小米、雅迪等客户的供货量非常稳定, 今年会确认更多的收入。公司非常看好能斯达未来的发展前景, 但是也存在不确定性, 集团公司将会持续对能斯达提供资源支持, 包括未来小米供应链体系的这些公司, 也会利用上市公司平台去帮助能斯达开拓、对接业务, 所以能斯达以及柔性传感器未来的发展前景是非常好的。

Q8: 传感器国产替代进程怎么样?

A8: 目前国产替代的进程已经加速, 中海油以往被国外产品高度垄断, 公司目前在中石化、中石油、中海油都实现了入围, 去年在中石化五个标段中均排名第一、第二, 并且还拿到了半导体行业的订单。这说明国产替代加速的信号已经释放, 未来在这些领域会有更多国产替代的机会。

Q9: 增速非常快的家电市场上半年预期情况?

A9: 公司近几年一直在布局家电市场, 在传感器业务体量中有很很大一部分来自于家电市场的贡献, 比如新风系统、净化系统等涉及到 PM2.5 传感器、温湿度传感器的领域都有订单贡献。目前下游家电市场的需求量正在提升, 公司与海尔有联合实验室, 包括为华为的几款产品也通过了相应的产品验厂, 并获取了订单。另外, 热释电传感器销量去年在家电市场实现了大幅度的增长, 所以目前来看家电还有很多新的应用机会, 包括涉及冰箱测量食品腐烂气味的传

	<p>感器以及其他一些新的应用领域的传感器都会在未来投入市场,公司也会有很多迭代性的新产品推出,所以公司非常看好家电市场,家电市场在公司的传感器布局中也是未来相对高增速的领域。</p> <p>Q10: 对 MEMS 产品的布局情况和未来的规划?</p> <p>A10: MEMS 传感器是微型化、低功耗的传感器,相对于传统的产品在体积和能耗上更有优势,未来会广泛应用在家电和汽车领域,也是未来传感器的发展趋势。2020 年为公司带来很多业绩的热电堆传感器就是属于 MEMS 原理,而且去年定增也顺利落地,其中有一个重要的项目是投入到 MEMS 的后端封测,目前这个项目已经开始建设。从 5-10 年来看, MEMS 传感器和传统的传感器会并存,因为都还会有各自的应用场景。当然, MEMS 传感器更多是围绕消费级的应用场景,所以从公司的布局来看,特别是定增项目落地之后会加快业务导入,甚至从长期来看公司不排除会围绕 MEMS 上游的晶圆去做一些布局,这样会打通从晶圆制造到后端 MEMS 封装封测,形成一个比较完整的 MEMS 传感器产业体系,所以整体是这样的规划和布局。</p>
其他附件 (如有)	无