

股票代码：300270

股票简称：中威电子

杭州中威电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司中威电子 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 05 月 17 日（星期二）下午 15:00-17:00
地点	“中威电子投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	总经理：何珊珊女士 董事：陈海军先生 独立董事：于永生先生 董事会秘书：孙琳女士 财务总监：赵倩女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：2021 年公司营业收入实现正增长，净利润实现大幅减亏，主要原因是什么？</p> <p>答：公司经营性业绩出现积极变化，营业收入较上年同期有所增长，同时公司归属于上市公司股东的净利润较上年同期的亏损有较大降幅，主要原因为：第一，销售毛利率较上年同期增长较大；第二，公司计提存货跌价准备金额较上年同期明显下降；第三，公司销售费用较上年同期明显下降。但由于往年应收款项余额较大、账龄较长，信用减值损失计提仍然较大，公司 2021 年度业绩仍然亏损。</p> <p>2、问：今年是否有信心实现扭亏为盈？</p>

答：公司管理层将强化经营管理，狠抓风险防范，力推战略转型，降速提质、攻坚克难、坚守底线，保持企业经营在平稳有序中取得新的突破。

3、问：公司认为今年安防行业的挑战和机遇是什么？

答：十四五规划下，安防企业的机遇与挑战并存，对于安防行业来说，政府需求相比十三五也将发生深刻的变革，安防行业作为智慧城市建设的基础行业之一，也将迎来新一轮的发展机遇。在这样的大背景下，未来五年即是安防行业实现数字化转型的关键时期，也是产业链质量再获提升的重大机遇期。十四五为其提供了新的细分市场，围绕平安城市建设，与此紧密相关的智慧交通、智慧社区、智慧停车、智慧物流、公安大数据等将成为新的市场热点。

4、问：目前公司中标状况如何？

答：公司的中标项目如果达到公告标准，公司会第一时间根据交易所的要求及时进行披露，敬请关注公司在交易所指定媒体发布的公告。

5、问：近日，公司定增被终止的主要原因是什么，会重新申请定增吗？

答：自 2020 年度向特定对象发行股票方案公告以来，公司董事会、管理层与相关中介机构等一直积极推进本次向特定对象发行股票事项的各项工作。鉴于目前监管政策及资本市场环境变化，综合考虑公司实际情况、未来发展规划等因素，公司经审慎分析与中介机构反复沟通，决定终止 2020 年度向特定对象发行股票事项并向深圳证券交易所申请撤回相关申请文件。公司将结合自身实际情况、内外部环境等因素择机启动新的发行方案。

6、问：公司在年报中提及安防产品发展核心是将现有视

频监控网升级到智能化程度更高的智慧化视频监控系统，目前公司在智能化视频监控系统的研发进度如何？

答：公司根据内部研发项目立项进度积极推进中，目前已经取得阶段性的成果，进行了一些样板点工程的交付。

7、问：国内疫情状况对公司的生产销售影响有多少，产能是否满足订单需求？

答：国内疫情状况对公司的上游如芯片等供货进度有一定影响，同时影响公司的应收款的回款及项目施工进度，目前公司的产能尚能满足现有订单需求。

8、问：目前还看好哪些细分市场，对相关市场公司是否提前布局，未来新的利润增长点会在哪里？

答：目前公司还看好城市静态交通、智慧园区、智慧能源等细分市场，公司积极探索战略创新模式，充分调动公司现有资源，将智慧停车项目作为公司战略转型业务，实现软件定制化开发及现场部署，搭建智慧停车综合运营管理平台，同时积极探索智慧停车行业内降本增效的新产品开发，同步推进智慧城市的业务落地，同时树立中威的品牌形象和行业口碑。

9、问：AIoT 视频云技术作为公司的核心技术之一，目前主要用于哪些领域，在 5g 的加持下该技术的发展状况如何？

答：公司现有的 AIoT 视频云平台和视频中台能力，为智慧交通、智慧城市、智慧能源等行业提供标准化、可复制的系统解决方案，在 5g 技术的加持下，该项技术也能为行业的系统解决方案提供更多的赋能。

10、问：对于公司营业成本中安防视频监控行业的其它项目同比增长 202%，请问项目具体是什么？

答：主要为出租房产的折旧成本。

11、问：公司前五大客户占年度销售额比例较高，是否存在客户集中度高的问题，以及要如何解决？

答：公司前五大客户销售收入占比较高，但不存在客户集中度较高的问题。因为公司每年度具体项目情况不同，每年度的大客户也不一样。

12、问：请问原材料价格的波动对公司产品成本、毛利率的影响大吗，有什么方案应对原材料的波动吗？

答：原材料价格的波动对公司产品成本、毛利率产生了一定的影响，公司正积极采取新品替代、研发降本、生产降本、控制费用、货比多家等多种措施，同时积极建立与上游供应商稳定的战略合作关系，努力降低材料上涨带来的压力。

13、问：公司研发人员数量有所下降，未来对研发人才的招揽有什么具体计划吗？

答：公司将根据度经营计划及内部研发项目的实际进度，并结合公司经营状况有序的补充和增加研发类人才。

14、问：公司研发投入对比去年有所下降，请问主要原因是什么？

答：主要因为公司研发人员数量减少，整体薪酬下降所致。

15、问：此次定增失败，后续要如何推动新乡产业基金壹号取得上市公司的实际控制权？

答：目前，新乡产业基金壹号为公司第一大股东，公司处于无控股股东、实际控制人状态。根据石旭刚先生与新乡产业基金壹号于 2020 年 12 月 30 日签署的《一揽子协议之补充协议》第六条特别条款约定，若本次上市公司向特定对象发行股票未成功实施，石旭刚先生应当以包括但不限于追加表决权委托、改选董事会、大宗交

易/协议转让、继续推动向新乡产业基金壹号非公开发行股票等方式促使新乡产业基金壹号取得上市公司的实际控制权（以足以保证新乡产业基金壹号取得上市公司控制权为限）。公司将加快推进控制权变更，完成董事会换届，稳定经营。

16、问：若公司实际控制权实现变更后，在公司发展方向和发展规划会发生相关改变吗？

答：若公司实际控制权实现变更后，公司继续夯实现有业务，完善新业务布局，在深耕主营业务、企业内生式发展的同时，关注市场趋势，依托资本市场的支持，通过收购兼并、参股控股的方式，寻求外延并购等发展机会，延伸产业链条，促进产业协同，实现资本推动产业发展，资源互补，提升公司资产规模及盈利能力。

17、问：谈一谈公司当前的发展目标及发展战略。

答：公司将继续定位于以 AI 视频应用为核心的行业物联网解决方案提供商，依托于“中威云”AIoT 视频云平台和视频中台能力，为智慧交通、智慧城市、智慧能源等行业提供标准化、可复制的系统解决方案。以市场化经营为导向，建立现代化公司治理结构，构建以公司经营管理班子为主的经营环境，完善对公司及经营团队进行有效监督、激励、控制和协调的制度安排；提升内部管理能力，完善公司内控机制，明确现有业务方向，稳步发展现有业务，积极拓展新业务新市场，提升公司收入、利润及回款等关键指标，实现员工收入的逐步增长；充分发挥公司上市平台作用，围绕公司定位，并购优质协同资产，适时实施再融资计划，扩充公司资本实力。

18、问：公司应收账款金额较大，计提坏账的比例较高，请问有什么解决措施吗？

答：公司将全面梳理往期形成的应收款项，对于账龄较

	<p>长、确定无法收回的应收款项及时进行单项减值计提、应收账款核销等财务处理，使财务报表能够正确反映公司真实的财务情况。公司应收款回款小组已制定 2022 年度应收款回款计划，根据回款计划，公司将从事前、事中、事后对应收款进行全方面的跟踪管理。事前：建立客户信用等级，通过客户信用管理优化合同付款条件及账期；调整业务模式，审慎承接系统集成类项目，把项目风险评估放在第一位，将资金使用效率作为项目评审核心指标，制定承接系统集成项目底线标准，仅选择项目资金有保障的优质集成项目推进落地。事中：每月召开一次应收款专项会议，针对每一笔逾期应收款做到过程管控、及时预警，并出具处理建议；对现有集成类项目，实行精细化管理模式，加强项目过程管理，定期检讨并制定相应措施加大项目回款催收力度，力争项目如期回款。事后：针对财务部、法务及总经理评估后认为公司确实无法催回的或风险较大的应收款，转法务通过司法途径或其他方式解决。同时，以考核为导向，落实应收款责任人，采取多种有效途径加以清理和催收，确保达到收款条件的应收款有人管、有人收、有措施、有惩罚、有激励。</p> <p>19、问：今年是否有股权激励计划刺激销售业绩的增长？</p> <p>答：公司已于 2021 年度推出员工持股计划，目前正在实施中。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 05 月 17 日