

证券代码：300007

证券简称：汉威科技

编号：2022-009

## 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>天风证券、招商证券、太平洋证券、中银国际证券、国新证券、恒泰证券、天弘基金、招商基金、国联安基金、山石基金、中金资管、中新融创资本、颐和久富投资、广州盈力投资、国新投资、承珞（上海）投资、上海龙全投资、上海紫阁投资、上海途灵资管、上海汇利资管、康泰资管、陆宝投资管理、东方嘉富资管、深圳前海登程投资、江苏瑞华投资、新思哲投资、太平洋资管、广发银行理财等。</p>
<p>时间</p>	<p>2022年8月26日 15:00-16:10</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司 接待人员</p>	<p>董事长任红军先生          董事会秘书肖锋先生          苏州能斯达总经理周震先生</p>
<p>投资者关系 活动主要内容</p>	<p><b>一、公司介绍</b></p> <p><b>（一）董事长任红军先生介绍公司战略经营思路以及行业发展情况</b></p> <p>任总首先向各位投资者简要介绍了汉威的发展历程，并且指出，企业的发展和时代的机遇紧密相关，所有成长好的企业都是紧跟了时代的步伐，自身努力是一方面，选择紧跟时代步伐是最重要的。汉威这些年一直在谨慎的把握时代的脉搏，公司最早做传感器，后来向下游做安全仪表，最后做物联网应用，形成了完整的产业链。</p> <p>过往的十年，汉威从传感器到仪表，再到物联网平台应用，产业链升级已经完成，构建了较为完整的物联网产业生态圈。上游核心部件，气体传感器的材料、工艺技术都自主可控；中游气体安全仪表，不仅推动传感器的应用，又</p>

贡献了业务规模和体量，同时形成的数据也支撑了下游的物联网平台应用。上一个十年，汉威通过自主创新和稳定发展，构建了较为完整的物联网生态圈，在安全、环保、城市管理等方面已经见到成效，形成了汉威目前这样一个产业格局。这样的布局也契合了时代的发展，从温总理2009年在无锡讲物联网，到今天物联网已经进入了深度应用，公司在物联网的布局已经完成，物联网在各行业深入应用推动了公司的业绩释放，汉威也会在锚定的赛道上持续深耕。我认为公司对物联网判断是符合产业发展趋势的，不仅现在，未来看物联网行业应用也有很大的空间。

当然，时代也给予了新的发展机遇，智慧家居、智慧家电、新能源汽车、工业物联网等对传感器的需求比十年之前要多很多，所以最近两年的公司战略除了完成物联网的布局，在物联网的应用方面发力之外，已经调整了资源投入方向，重点在感知环节发力，特别是过往一年多，公司围绕前端传感器和传感器相关技术做了很多铺垫和发力。未来几年传感器在智能家电、智能汽车，工业安全和环保方面，都会有比较好的产出和表现。

今年上半年，因为环保、出口等业务受到一定影响，传感器业务增速不高，但是安全仪表方面传感器实现了较高增速，对应的安全仪表增速也很高。明年智能家电和汽车方面业绩会呈现出来，并且不仅是传统的气体传感器，光电类，其他流量、压力、综合传感器方面也会有很多的项目推出。目前，汉威科技面对非常好的行业机遇期，过往十年，汉威以传感器为核心做物联网完成了产业布局。后面十年，是完善布局并且加速业绩释放的时间周期。从战略来讲，紧抓时代给予的机遇，锚定传感器核心，做好物联网综合应用，以同心多元化战略，让汉威的传感器技术平台、产业平台在新时代发挥更多的力量。

## **（二）董事会秘书肖锋先生就公司半年报业绩情况向各位投资者做了简要介绍**

肖总介绍了公司上半年的业绩情。上半年度，全国多地疫情散发，对公司业务造成了一定影响，从披露的业绩来看，上半年实现营业收入11.81亿，同比增长7.28%，扣除公用事业之后的营业收入约8.5亿，扣除以后的营收同比增长为15.9%。上半年，公司归属于上市公司股东的净利率为1.44亿，同比增长3.83%，如果剔除股份支付费用，归属于上市公司股东的净利润为1.56亿，同比增

长12.32%。如不考虑公用事业业务板块，归母净利润同比增幅达到了37.28%。此外，扣非净利润如果不考虑股份支付费用的影，同比增长在10%左右。

从业务构成来看，传感器板块上半年受疫情、出口压力，以及家电行业不景气等影响，整个传感器上半年营收实现1.31亿，同比增长近5%，归母净利润约3,500万，同比增速10%。仪表板块延续了去年的高增长，上半年智能仪表板块实现营业收入4.15亿，同比增长超过60%，营收占比超过35%；归母净利润5,185万，同比增幅151%，净利率不断提升，归母净利润占比逐年提升，也达到了35%左右。物联网应用受到疫情影响较大，项目施工、验收都出现滞后情况。该业务板块上半年实现营收2.79亿，同比下降约15%，归母净利润将近1,500万，同比下降了20%左右。同样，公用事业这一块，实现营收3.32亿，同比也出现了下降，此外公用板块在公司整体的营收占比也降到了20%多。

整体来看，公司上半年积极发挥自身优势、应对克服困难，齐心协力保障防疫生产“两不误”，助推经营稳中有进，整体业务实现了较高质量发展。

### **（三）苏州能斯达总经理周震先生就能斯达的发展情况及近期市场关注的热点问题和投资者进行了分享交流**

周总讲到，由于苏州能斯达靠近上海，上半年，特别是第一季度受疫情影响比较严重。从业绩情况看，虽然疫情影响，供应链受到一些制约，但能斯达订单情况饱满，上半年累计出货量120万支左右，实现营收约1,500万，主要产品集中在三大核心领域，即医疗大健康、消费电子以及IOT。

目前来看，苏州能斯达总体订单状况饱满，并在6-7月份持续扩充了生产和办公场地，产能也实现了提升。下半年来看，售订单持续增加，同时能斯达通过一些新的自动化的设备来提高生产效率。在新的市场领域方面，包括现在关注度比较高的机器人、元宇宙等领域，也有一些新的应用在逐步落地。

## **二、问答交流**

**Q1：公司从之前的全产业链的布局到现在战略方向上向传感器、仪器仪表聚焦发力，是因为看到下游有哪些业务领域出现了特别好的行业机会吗？为什么在当前一到两年时间，公司又回到传感器这一端？**

**A1：**传感器一直是公司的核心主业，做公司要有核心，简单的商业组装无法长久。任何事业发展也要看时代的机遇，所以汉威科技坚持以传感器为核心

的宗旨是创业以来一直没有变过的，具体的侧重点会随着时代的机遇不断做动态调整。在过往十年，公司沿传感器向下游布局了物联网，在当今这个时代，国家非常注重供应链的自主可控、供应链的安全，但现在国内很多传感器的核心芯片还是受制于国外。所以国家传感器也被国家提到了很重的地位。汉威也紧跟时代步伐，这样一来，我们以传感器为核心的物联网未来几年重点发力就在核心技术和传感器方面。

经过多年的技术沉淀，公司形成了传感器的技术平台，包括物理材料、化学材料，各种薄膜、厚膜、半导体工艺的平台，多年的技术储备也支撑了汉威业绩释放的机会。目前看，不仅在安全环保领域，原来汉威非常擅长的主业领域，公司有很强的地位，在国产替代方面，市场也展现出巨大的需求，安全生产的刚需化推动安全仪表要大量普及，很多城市的燃器安全，工业企业气体毒气泄露的检测，都会用到大量传感器。另外，公司的传感器不仅自用，有很多业内同行用量也很大，所以今年传感器的增长是很重要的现实支撑。

公司原来的重点在安全和环保应用领域，家电和汽车领域介入相对较晚，但通过去年和今年开拓，预计在今年年底和明年会有比较好的产出。除常规气体外、包括氢气、锂电池安全检测、储能，还有柔性传感，机器人、医疗健康等都需要传感器。此外，公司在光电类、超声类等传感器方面都有一些核心的技术储备，未来几年全社会的智慧化对传感器的需求拉动一定实现而显著的。因此，汉威会紧跟时代发展趋势，紧抓行业发展机会，回到前端传感器核心完成产业链布局，同时以智能仪表和物联网应用推动公司整个产业链条形成良性互动。

**Q2：针对中报的情况，是否可以按传感器、仪器仪表、物联网应用解决方案三个板块业务，拆分一下对应利润占比的情况。公司上半年传感器和仪器仪表的毛利率同比都有增长的具体的原因是什么，下半年毛利水平会是呈现怎样的变化趋势？**

A2：三大业务板块中，传感器在上半年实现营收 1.31 亿，营收占比 11.13%，归母净利润 3,495 万元，归母净利润占比 22.39%，同比增长 10.09%。上半年传感器板块毛利率有所增长，在产品侧一些红外光电类的新型高端类传感器上半年收入占比在增加，包括电池的安全监控产品也有批量出货，此外，工业级

安全仪表带动了上游安防类的传感器销售，如红外、电化学传感器等，上半年实现较好增速，毛利率也相对较高，这是上半年传感器板块的情况。

智能仪表板块上半年基本实现营收 4.15 亿，上半年已经基本达到了去年该板块营收的 70%，业绩增幅显著。归母净利润 5,185 万元，同比增速超过 150%，毛利率将近 45%，与去年同期水平基本相当，产品规模效益体现之后，整个费用率有所降低，净利水平得到了一个很好的提升，较去年同期提升约两个百分点。

物联网应用板块，上半年实现营收 2.79 亿，营收占比 23.62%，营收规模同比下降约 15%，归母净利润约 1,440 多万，归母净利润占比 9.23%，同比下降约 20%。毛利率和净利率跟去年水平相当，毛利率 26%左右，净利率 5 个百分点左右。受到疫情影响，部分项目的收入确认及一些新项目的开工均存在滞后情况。

整体来看，随着公司传感器和智能仪表业务领域和产品结构的持续优化以及物联网解决方案标准化程度的不断提升，公司毛利水平有望在不断稳固的基础上继续改善提升。

**Q3：能斯达柔性传感器应用领域比较少，能否结合公司情况介绍一下柔性传感器现在应用场景以及目前领域的市场开拓的情况。**

A3：柔性传感器是一个相对较新的产品类型，应用领域也在持续扩展中。能斯达目前布局了四个方向核心柔性传感器技术：

第一是压阻技术，就是我们通常所说的柔性压力传感器。第二是柔性压电，柔性压电传感器去年以前被国外公司垄断，能斯达经过了两年研发，今年突破了这个核心技术，现在完全实现了国产化替代，甚至部分性能和指标已优于国外的产品。第三是柔性温湿度，现在常见的温湿度传感器是刚性的，能斯达通过柔性电子技术实现了柔性温湿度传感器。第四是柔性电容传感器，如手机触控屏、电脑触控屏、液晶显示屏都是用电容技术，能斯达也已经开拓了柔性电容技术。

能斯达掌握了柔性的四大核心传感技术。柔性压力是测大的力或者压强比较大的接触式压力；柔性压电传感器是测微压力，高频振动的微压力，比如用在医疗、大健康，包括一些医疗监护，可穿戴设备等；柔性温湿度传感器可以

用在一些可穿戴的设备上；柔性电容传感器主要是用在人机交互，消费电子方面，这是能斯达现在布局的四个核心方向。

具体应用方面，客户群体涉及到多个行业，包括医疗、消费、工业物联网、甚至军工等，应用覆盖行业广泛。首先医疗大健康布局的主要是柔性的压阻和压电传感器，主要是做一些辅助临床诊疗和养老监护，目前能斯达有一款产品已经在一家三甲医院做临床，可以和医疗级的心肺监护设备数据进行对比。第二个是消费电子，今年消费电子整体出现下滑，但能斯达的产品实现了较大突破，形成了比较好的客户积累。第三个是 IOT 领域，目前主要与小米旗下的九号科技在智能出行解决方案领域合作，除了九号科技外，雅迪、哈罗等也都成为了能斯达的客户。另外，能斯达今年也开发了用于电池热失控管理的柔性压力传感器，在电池仓内对锂电池的形变、漏液及自燃等风险进行提前监控和预警。

**Q4：九号科技具体应用场景能大概介绍一下吗？能斯达上半年一千多万收入，未来的业绩大概增长是怎样一个增速？**

A4：九号科技目前主要的应用是防飞车功能，座椅传感器安装在电动车座舱下面，通过检测有人或者没有人一方面实现无钥匙启动等电子功能，另一方面实现安全防护功能，起到防飞车作用，并且能够解决最核心的问题就是超载。目前能斯达在这一块已经形成了很完整的解决方案。

收入体量和增速方面，因为能斯达目前体量比较小，并且柔性传感器是一个新的方向，新的材料体系，前面五六年时间主要在研发核心材料体系，工程化也相对复杂，所以营收相对较小，但从 2018 年以后到这几年基本上每年翻倍增长，能斯达目前订单充足，同时也在不断的扩充产能。

**Q5：炜盛主要做的传感器，能否分析一下下游应用领域及竞争格局？**

A5：炜盛是一个综合的传感器技术平台，从材料技术到各种工艺技术，可以产出多种传感器。目前气体传感器是炜盛的主力，气体传感器下游的用户原来主要是在工业安全和环境保护，原来这两个领域里用到的气体传感器炜盛占比大概在 60%-70%。随着行业的不断发展，除安防和环保之外，在家电，例如新风净化、PM2.5、甲醛监测，以及新能源汽车，包括智能家电领域也形成了大量的应用，这几个属于新兴市场。炜盛除在安全和环保市场市占率很高，业

绩做得非常好外，近几年也加速切入家电、汽车和智能家居领域，所以这些也重要的下游应用领域。目前来看，安全和环保仍是重要的业务支撑，家电、汽车呈现了较快的上升趋势。炜盛在气体传感器方面，从材料到各种工艺都具备核心技术优势，各种红外光电的传感器，热释电红外传感器也都有深厚的技术积累，未来会在智能家居、家电还有很多领域红外光电器件形成新的增长点。除此之外，炜盛是一个综合传感器的技术平台，在这个平台上未来有可能衍生更多的技术和产品。

**Q6：智能仪表是增速最快的板块，今年上半年有 4 亿收入，请分析一下主要的行业驱动力和发展情况。**

A6：智能仪表底层的增长逻辑是解决自主可控，核心器件都要国产替代，这给国产传感器提供了很大的空间和机会，安全仪表也是一样，都要国产替代。同时，智慧化也推动各行各业都会用更多传感器和仪表，比如汽车，传感器需求从原来的几十个发展现在的数百个，智能化是底层驱动的另一逻辑。一是国产替代，二是智慧化时代，这两个逻辑会驱动各种传感器和安全仪表的需求增长。汉威的安全仪表增长是大家可以看到的，未来三到五年会是一个现实增长，而汉威作为头部企业，头部效应会进一步显现。传感器在很多领域应用目前还没有变成现实市场，随着下一步家电和汽车需求变现，后续几年会看到陆续的产出。物联网应用也一样，全行业数据化、智慧化都少不了物联网，这几个板块可以预期未来若干年属于此起彼伏，都变成现实的增量市场，都会有一个比较好的兑现和产出。

**Q7：关于公司的热失控传感器具体的应用场景展开介绍一下，包括对接现在有哪些客户，在电池产品里面的应用价值链，现在渗透市场端的一些情况。谢谢。**

A7：关于电池的热释控管理产品对于能斯达来讲是今年新推出的，它不单单是一个传感器，是基于公司的柔性阵列式传感器配套后面的压力采集系统，是一整套的解决方案。核心是要解决电池仓里面的电池形变、漏液，发生自燃或爆炸的检测和预警问题。常规的解决方案是监测温度或气体泄漏等方式，现在电池厂商提出新的解决方案用柔性传感器，这个会更早预防电池鼓包形变，对漏液、自然等进行预判和预防。能斯达已经与一些电池厂商成立项目组，推

进这个传感器进入新能源电池检测并形成规模应用。同时能斯达也与炜盛等兄弟公司以综合解决方案方式，致力于为新能源电池的安全监测提供更加完备的解决方案。

**Q8：关于公司的产品在新的应用领域的，如柔性传感器在机器人里面的应用，市场上也提到电子皮肤，电子手套等，想请教一下公司产品在这方面是已怎样的一个场景？**

A8：柔性传感器在机器人这块的应用目前来看是越来越明确，而且应用也场景也越来越多。我们这一次看到的不论是小米发布的机器人还是未来特斯拉发布的人形机器人，更多强调的是在向拟人化和仿生化发展。但目前的产品更多是通过一些三轴或者六轴的传感器，还有光学传感器加上一些声控，来完成一些既定的动作。我们有理由相信，未来的拟人化和仿生化机器人会需要感知除了声音、光线之外的更多东西，比如通过电子皮肤实现触觉和力反馈，通过气体传感器实现电子鼻等等。能斯达的柔性传感器能够实现当前刚性传感器无法实现的功能，因此在触觉、温度、力反馈等方面都是能斯达柔性传感器的应用场景。

**Q9：公司在车载领域里面的传感器现在有哪些具体的应用场景，包括技术路径，以及新立是怎么样一个角色？目前公司自身在车载领域的客户和定单情况如何？**

A9：公司自去年关注并切入车载传感器后，于去年 12 月份取得车规认证，同时开发了一系列围绕车载的传感器，目前定位主要两大类，一是驾驶舱的空气质量，包括 PM2.5、AQS、甲醛、二氧化碳监测等产品；二是新能源锂电池的电池安全监测。从目前看 AQS、二氧化碳在车里基本上属于标配，未来进入了供应链竞争，毛利也会很快走低，业内同行也都是这样。在新能源车领域，电池安全监测是个新领域，目前接触到各电池供应厂家主要是以温度和压力做简单检测，还没有把气体综合方案放进去，包括和大的电池厂商合作都属于方案阶段，尚属于早期，但未来比较有潜力。基于这种情况，公司在空气质量领域积极跟进市场，现在也已经取得了吉利、比亚迪等车厂的订单，后面会进一步扩大在乘用车领域市场份额。这方面的竞争格局基本形成，毛利会比较快走低，而新能源安全监测领域会有更多机会。公司进入车载市场后，发现车载领

	<p>域很多传感器国内都没有好的解决方案，尤其中国的新能源车厂，在快速发展当中，依然有很多需要解决的问题。所以瞄准新能源车发现自身机遇，公司开发了一系列的氢能源泄漏监测以及新能源电池安全监测等产品，这方面应用才刚刚开始，还有很大的市场空间。这样背景下，公司与新立除了股权关系外，也形成了上下游关系，新立有车企的渠道优势，汉威有核心的传感技术，两家公司合作能够更好的形成市场和技术的联动，在空气质量方面优势互补，快速进入整车厂或者是中间的部件厂，同时汉威也积极开拓整车厂渠道，以空气质量和新能源安全监测综合能力更好服务车企。</p> <p>最后，任总表示，汉威的业务布局和创新发展顺应时代大趋势，将通过经营发展贡献更好的价值，回馈投资者朋友关爱和支持。也希望投资者朋友继续关心支持汉威发展，与汉威共同成长！</p>
其他附件（如有）	无