

证券代码：300423

证券简称：昇辉科技

昇辉智能科技股份有限公司 投资者关系活动登记表

编号：2023-001

| | |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他： <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 光大证券 吕昊、太平洋证券股份有限公司 刘淞、财通证券研究所 韩家宝、长江证券 任楠、兴业证券股份有限公司 杨志芳、国金证券股份有限公司 商鸿宇、长江证券 徐科、北京风炎投资管理有限公司 杨红亮、西部证券股份有限公司 侯立森、浙商证券股份有限公司 屈文敏、安信证券股份有限公司 杨振华等205人 |
| 时间 | 2023年4月25日 17:00 |
| 地点 | 线上电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、副总经理、财务总监 张毅 副总经理 文真 副总经理、董事会秘书 谭海波 证券事务代表 邹美凤 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 业绩介绍部分： 总体来看，2022年年度报告整体的经营情况与前期发布的业绩预告是基本相符的。（1）在资产减值方面，重点针对商誉进行减值计提，在合并报表层面形成较大亏损。但商誉减值的部分实际上是传统业务面临发展瓶颈，适时进行财务上的处理。（2）收入有小幅下降，主要是传统主业在进行持续的结构调整，预计2023年结构调整会初现成效，这块业务将会有企稳的态势。 |

(3) 新能源的营收预计2023年随着业务的拓展、订单的落地，收入确认的程度会比去年有比较大幅的提升。

2022年，传统业务还是继续处于深度调结构的过程当中。2023年这个结构调整会持续，但从业绩表现的情况来看，有望实现企稳。2022年是新能源的业务模式探索的一年，形成了一部分的收入，2023年有希望能够在这一块形成比较稳定的收入，尤其是制氢装备和氢能车运营平台两块。从我们目前对市场的整体判断来看，市场的空间还是非常大，各个地方市场需求也是非常旺盛，我们也在积极的拓展相关的一些订单。

问答交流部分：

1、关于股权和治理结构，后期会有什么改变吗？

答：在披露年报的时候，我们同步披露了上市公司实际控制人纪法清的股份减持计划，减持完成后纪法清依然维持上市公司的控股股东地位。未来从上市公司经营管理的角度来讲，我们希望股权结构的调整能够跟实际业务的经营相匹配。后续我们还会持续推进，最终目的是希望能够形成一个比较顺畅的治理结构。

2、氢能车运营平台的盈利模式？

答：我们的模式是用氢能源汽车运营平台去替代传统燃油车为主的冷链运输场景，这种模式下决定运营成本最大的因素是氢源的价格。因为昇辉自身具备制氢装备的产能，并且有制氢加氢一体站的布局，在此条件下，能降低氢源的成本，相比于燃油车和电车，竞争优势会进一步加大。此外，政府有比较充分和持续的补贴。经过去年的尝试，我们有信心这个模式能够持续运转下去，并且盈利能力还会逐步提高。

3、电解槽方面，公司是优先做规模更大的产品，还是优先对产品的性能做一些提升。

答：从我们自身的角度来讲，包括主流的友商，大家会把

更多的精力放在1000标方这个业主认可度相对比较高的产品之上，做产品性能的迭代提升，包括成本的下降以及批量生产的工艺流程的优化提升。对于更大标方的产品，其实我们也在持续的去做一些研发。但从目前的需求来看，大家更多的还是通过二拖一或者四拖一的方式来解决成本问题。所以我们会优先去解决1000标方这个主流产品的性能提升和成本下降,再来考虑做更大标方产品的研发和迭代。

4、PEM的进展是如何的？

答：还属于前期的研发和前瞻性研究的过程之中，我们也在考虑跟国内的一些高校的团队来去合作，进行产品的持续研发和迭代。但当下我们重点可能还是在规模化的生产，降低成本和提升工艺的过程之中，PEM可能是作为瞄准3-5年的一个长期的技术储备，但短期不会有特别明确的产品下线或产能的一些规划。

5、想了解一下氢能业务未来的一个扩产节奏。

答：我们扩产节奏是根据市场的订单的情况来去做，但是我们已经储备了扩产空间，包括厂房、组装的产线、设备、人员，也可能会去向上上游去做一些延伸。目前业内的现状普遍是以最后的组装工艺为主，这块我们是想去拓展到上游，希望有机会在具备一定订单基础上，推进上游部分产品的资质，来提升整个设备的质量，来降低成本，加快产品的交付。

6、关注到3月份盛氢制氢公司做了股权变动，这个股权比例是否能够达到并表的要求。

答：去年盛氢还处在持续投入阶段，上市公司实际直接穿透之后的持股比例不是特别高。今年我们会根据业务的情况，逐步去调整上市公司在盛氢层面的持股比例。

7、应收账款坏账的风险有多大？非碧桂园应收账款主要是

| | |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>经销的客户吗？</p> <p>答：从大方向上看，2022年末应收账款和应收票据较期初是下滑8.6个亿，经营性活动的现金流量净额也有1.72亿的净流入，应收账款收款节奏比较好，资金也是非常良性的。对于应收账款坏账计提，我们对一些有风险的客户进行了大的单向的计提。目前我们认为应收账款坏账的计提是能够充分覆盖到我们目前所面临的风险。</p> <p>我们这边的客户的话主要是B to B的，所以不存在经销的问题，因为都是直接获取这些企业客户，然后通过投标或者集采的方式进入到对方的供应链体系。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023年4月25日 |