

证券代码：300943

证券简称：春晖智控

浙江春晖智能控制股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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	投资者网上提问
时间	2023年5月11日(周四)下午15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、春晖智控 董事长杨广宇 2、春晖智控 总经理於君标 3、春晖智控 董事会秘书陈峰 4、春晖智控 财务总监叶明忠 5、春晖智控 独立董事张国荣 6、国金证券 保荐代表人季晨翔
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、请问於总，今年公司业绩目标可能遇到的最大挑战或者风险是什么 您好！公司经营面临的风险和挑战详见公司2022年年度报告中的“第三节管理层讨论与分析”之“十一、公司未来发展的展望”中“三、生产经营中面临的风险及应对措施”。感谢您的关注！

2、在碳达峰碳中和背景下，公司认为自己在产品端有什么优势？

您好!公司一直致力于绿色、节能、环保产品的开发，未来，公司将进一步在煤改气、油气回收、绿色能源等领域的拓展与开发，从而在碳中和背景下,抢抓发展机遇，实现高质高效发展。感谢您的关注。

3、公司目前已接入了哪些客户的供应链体系，主要的客户群有哪些？前五大客户的集中度？

您好！在油气控制领域，公司代表性客户包括：全球加油机领导品牌吉尔巴克、日本龙野、法国托肯、印度托肯、美国德莱赛稳；国内的前几大加油机厂商正星科技、托肯恒山、北京三盈等；在燃气控制领域，公司代表性客户包括：国内燃气知名运营商中的华润燃气、新奥燃气、昆仑燃气、中国燃气及国内省、地级城市燃气运营商等；在供热控制领域，公司代表性客户包括：外资品牌的德国博世、德国威能、德国菲斯曼、意大利法罗力、韩国庆东、日本林内、日本能率等；内资品牌的广东万和、广州迪森、万家乐、广东诺科等；在空调控制领域，公司代表性客户包括：上海仪达、松芝股份、湖北美标、东风派恩等；在内燃机配件领域，公司代表性客户包括：上柴股份、中国重汽、玉柴股份、潍柴动力、日野、江西五十铃、巴西纳威司达、三一重工等；信息系统集成、技术服务领域，公司代表性客户包括：上海燃气（集团）、吴淞煤气等多家以上海区域为主的燃气输配设备企业；公司前五大客户占公司年度销售总额的 32.46%。感谢您的关注！

4、请问贵司参加 5 月 22-26 日在佛山举办的世界氢能技术大会吗？

您好！公司计划参加该大会。感谢您的关注！

5、简要介绍一下公司产业和区域布局计划。

您好！公司产业和区域布局详见公司 2022 年年度报告中的“第三节管理层讨论与分析”之“三、核心竞争力分析”之“1、科学的战略

规划与执行力”和“4、区位优势”。感谢您的关注！

6、请问公司产品有没有知名品牌，国际影响力怎样，希望公司以品牌优势，工匠精神做大做强，赶超华为公司，主力中国智造走向世界，谢谢董秘先生

您好！公司在油气控制及供热控制领域具有较高行业知名度，市场占有率较高，感谢您的认可！

7、杨董事长，您最新发布在贵司官网的战略规划的开篇还挺实在的，像对投资人的检讨书。衷心希望您们不止于像您说的上市实现财务自由就完了，而是真正做出好产品，上市圈钱走上人生巅峰可以理解，但请不仅于此！

您好！公司一直致力于提升经营业绩来回报广大投资者。感谢您的关注！

8、公司在汽车热管理方面的实施情况及市场占有情况？

您好！公司汽车热管理产品目前处于市场推广阶段。感谢您的关注！

9、请问我们在汽车零部件板块有无规划？

您好！公司内燃机配件产品目前作为国内重型柴油发动机行业凸轮轴和钢制挺柱市场的主要生产厂商，未来将重点推动组合式凸轮轴产品的商业化。汽车热管理产品将加快推动电子膨胀阀的商业化进程。感谢您的关注！

10、请问和公司合作的主要有哪些企业，

您好！在油气控制领域，公司代表性客户包括：全球加油机领导品牌吉尔巴克、日本龙野、法国托肯、印度托肯、美国德莱赛稳；国内的前几大加油机厂商正星科技、托肯恒山、北京三盈等；在燃气控制领域，公司代表性客户包括：国内燃气知名运营商中的华润燃气、新奥燃气、昆仑燃气、中国燃气及国内省、地级城市燃气运营商等；在供热控制领域，公司代表性客户包括：外资品牌的德国博世、德国威能、德国菲斯曼、意大利法罗力、韩国庆东、日本林内、日本能率等；内资品牌的广东万和、广州迪森、万家乐、广东

诺科等；在空调控制领域，公司代表性客户包括：上海仪达、松芝股份、湖北美标、东风派恩等；在内燃机配件领域，公司代表性客户包括：上柴股份、中国重汽、玉柴股份、潍柴动力、日野、江西五十铃、巴西纳威司达、三一重工等；信息系统集成、技术服务领域，公司代表性客户包括：上海燃气（集团）、吴淞煤气等多家以上海区域为主的燃气输配设备企业。感谢您的关注！

11、公司采取了哪些措施强化客户或消费者对公司品牌的认知？成效？

您好！公司通过国内外展会、客户走访、行业会议、参与标准制定等多种形式，不断提升客户对公司的认同感！感谢您的关注！

12、公司过去一年供需状况是如何的？相比整体行业供需格局呢？

您好！公司 2022 年度整体经营稳健，基本和行业发展情况一致。感谢您的关注！

13、您好，贵公司软件业务跟 AI 或者 chatgpt 或者数据安全方面有联系吗

您好！公司控股子公司世昕股份是一家致力于为燃气等公用事业企业与市政管理部门提供信息系统集成与后期升级、维护等综合解决方案供应商。感谢您的关注！

14、相比于同类型其他企业，公司核心竞争力体现在哪些方面？是否形成一定壁垒？

您好！公司核心竞争力详见公司 2022 年年度报告中的“第三节 管理层讨论与分析”之“三、核心竞争力分析”。感谢您的关注！

15、公司业绩不错，为何不见机构调研呢？难道资本看不上？

您好！公司专注于提升经营业绩，做好价值创造和价值传递工作，希望投资者获得较好的投资收益，努力维护中小股东的合法权益。感谢您的关注！

16、公司加氢设备电磁阀最新研究进展？大概何时能落地批量化生产？

您好!公司所研发的加氢设备电磁阀,经过各项性能指标验证,已满足客户要求,并通过小批试用验证,目前已进入正式批量生产阶段。感谢您的关注!

17、据年报,公司全年中标率达 36.09%, 同比提升 39.61%。可以简要介绍一下公司的中标项目吗?

您好!公司 2022 年度中标项目主要有华润燃气投资(中国)有限公司的华润燃气 2022 年集中采购物资项目、浙江浙能燃气股份有限公司的 2022-2023 年度燃气调压柜(调压计量柜)采购项目、宁波蓝光工程建设有限公司的北仑绿城凤凰金融中心等燃气工程调压切断箱采购项目、宁波智邦市政工程有限公司的余姚市城市天然气有限公司 2022 年调压箱(柜)采购项目等。感谢您的关注!

18、软件业是公司新开的业务板块吗?未来 1-3 年公司相关经营计划是怎样的?如何保持高毛利率?

您好!公司控股子公司世昕股份是一家致力于为燃气等公用事业企业与市政管理部门提供信息系统集成与后期升级、维护等综合解决方案供应商。公司经营计划请关注公司《2022 年年度报告》相关内容。公司将通过采购降本、精益管理、提升效率、研发创新等手段,不断提升公司盈利能力。感谢您的关注!

19、请问贵司高管此前怎么做到的 19.96 精准减持?之后股价跌到 11 块。虽然不能像贵司高管那样一上市就财富自由了,但请春晖智控高管教教我们炒股可以吗?

您好!公司严格遵守《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》《上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定对股东减持情况进行信息披露。感谢您的关注!

20、请问贵司高管此前怎么做到的 19.96 精准减持?之后股价跌到 11 块

您好!公司严格遵守《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》《上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定对股东减持情况进行信息披露。感谢您的关注!

21、据年报，公司年产 0.3 万套燃气控制装置已于去年 3 月 1 日竣工并可使用，请问目前的产能利用率是如何的？

您好！公司年产 0.3 万套燃气智控装置项目根据市场实际情况已变更为收购世昕股份 51% 股份项目。感谢您的关注！

22、公司好行业地位和市场认可度如何？有哪些主要的行业资质？

您好！有关公司行业地位请查阅公司《2022 年年度报告》第三节管理层讨论与分析。公司拥有特种设备制造资质。感谢您的关注！

23、公司 2023 年经营的侧重点有哪些？能否对上半年业绩做一下预测？

您好！关于 2023 年公司经营计划详见公司 2022 年年度报告中的“第三节管理层讨论与分析”之“十一公司未来发展的展望”之“（二）2023 年公司经营计划”；公司 2023 年上半年业绩情况请关注公司后续公告，感谢您的关注！

24、简要介绍一下公司人力资源优势？人才激励机制是怎样的？

您好！公司长期致力于流体控制领域关键零部件的技术开发、产品生产和销售，拥有经验丰富的技术、管理、市场人才，为公司的发展奠定了良好的基础。在人才激励方面，公司在上市前就推动了公司管理层与核心员工持股，通过持续培训、技术与管理双通道薪酬激励机制，不断提升员工的工作能力与归属感，为公司的快速稳健发展夯实基础！感谢您的关注！

25、请问公司属于中特估概念吗？

您好！公司不属于中特估概念，感谢您的关注！

26、我就喜欢压着盘子

您好！感谢您的关注！

27、公司报告期内收购世昕股份 51% 的股权，是出于怎样的考量？对公司有哪些积极影响？

您好！公司收购世昕股份主要是为执行公司“智控和阀”专家战

	<p>略，布局智慧城市业务，形成软件控制、仪表感测、执行元件为一体的智能控制整体解决方案，进一步拓展公司燃气板块业务。收购世昕股份有利于提高上市公司资产质量，有利于改善财务状况，增强持续盈利能力。感谢您的关注！</p> <p>28、什么时候分红啊</p> <p>您好！关于公司分红情况请关注公司后续公告，感谢您的关注！</p> <p>29、公司过去一年主要有哪些研究成果，目前在研的有哪些？</p> <p>您好！有关公司研发项目情况，请关注公司 2022 年年度报告第三节管理层讨论与分析（四）公司产品的市场地位和竞争优势 4、研发投入。感谢您的关注！</p> <p>30、公司产品属于专精特新吗？市场竞争力怎样？长远战略规划如何？谢谢</p> <p>您好！按照工信部的定义，专精特新即“专业化、精细化、特色化、新颖化”，而专精特新“小巨人”企业则是其中的佼佼者，是专注于细分市场、创新能力强、市场占有率高、掌握关键核心技术、质量效益优的排头兵企业，公司属于浙江省“专精特新”中小企业。公司始终专注于“智控&阀专家”的产业定位，以“双碳目标+数字化”为两大发展方向，将缝隙市场领导者作为企业发展的核心战略，坚持“有价值、可持续增长”的价值观，加快创新系统性竞争力、提升资源整合效率，以实现管理卓越、国际化合作的公司战略目标。有关公司市场竞争状况，请查阅公司 2022 年年度报告的相关内容。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 11 日