

证券代码：688665

证券简称：四方光电

四方光电股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：SFGD2023-025 至 026

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 网络会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	<u>2023年4月10日 16:00-17:30</u> 华安证券 <u>2023年4月28日 14:00-15:00</u> 浙商基金、高毅资产、天弘基金、诺安基金、万家基金、民生加银基金、红杉资本、中信建投证券、中泰证券、安信证券、海通证券、天风证券、华创证券、浙商证券、中信证券、国海证券、西南证券、申万宏源证券、华安证券、光大证券、中航证券、西部证券、中原证券、国信证券、太平洋证券、华鑫证券、国泰君安证券、东方财富证券、长江证券、东吴证券、财信证券、招商证券、高盛高华证券、东北证券、中金公司、招商资产、信诺资产、易米基金、易朴东方基金、羊角基金、睿澜基金、红土创新基金、沙钢投资、明达资产、仁桥资产、富贤资产、红年资产、钧山资本、博鸿资产、挚盟资本、益菁汇资产、聊塑资产、晋鑫源投资、紫阁投资、竣弘投资、恒健投资、点石汇鑫投资、安卓投资、瑞华投资、伯乐投资、蕙宸投资、银峰投资、铠泓投资、达昊控股、逸融投资、汇通投资
会议时间及地	2023年4月10日 16:00-17:30（公司会议室）

点	2023年4月28日14:00-15:00（网络会议）
上市公司 接待人员姓名	<p>董事长：熊友辉</p> <p>副总经理、财务总监：王凤茹</p> <p>董事会秘书：罗亮</p> <p>证券事务代表：侯佳月</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司本月投资者关系活动以现场调研与网络会议的形式开展，主要就以下方面与调研人员进行了沟通：</p> <p>一、公司气体分析仪器业务毛利率如何？主要面向哪些客户？目前在手订单情况是怎样的？</p> <p>2022年公司气体分析仪器业务收入为9,573.86万元，同比增长109.22%，今年一季度气体分析仪器收入同比增长91.90%。在国内冶金化工焦化热值测量、石油石化仪器国产化、温室气体排放监测、发动机排放测试等细分领域持续深耕，为下游领域提供专业化解决方案；同时也将大力开拓俄罗斯、欧美等外贸市场，预计今年气体分析仪器业务收入将实现较快的增长。</p> <p>二、公司车载传感器中汽车舒适系统传感器增长预期如何？动力电池热失控传感器、发动机氧气及氮氧传感器等新业务进展如何？</p> <p>在车载传感器领域，公司产品主要包括汽车舒适系统传感器、车内空气改善装置、高温气体传感器及包括动力电池热失控传感器在内的安全系统传感器。截至2023年4月底，公司车载传感器已获项目定点约为2,400万个，预计全年将保持较快的增长。其中：</p> <p>（1）公司汽车舒适系统传感器已进入量产期，在汽油车及新能源汽车领域均呈现出较好的发展趋势，公司可同时提供集成CO₂、粉尘和VOC等两个或两个以上测量单元的集成空气品质传感器模组；</p> <p>（2）公司高温气体传感器已形成自主技术平台并具备批量生产能力，均已实现国内外主机厂项目定点，发动机氧气传感器</p>

已实现前装市场批量供应。2023 年，高温气体传感器产业工作重心在于提升陶瓷芯片自制率，积极开拓国内外发动机用氧气传感器、发动机用氮氧传感器前装客户，布局汽车售后、汽车后处理市场；

(3) 在动力电池热失控传感器领域，已与国内外主要电池厂商或主机厂进行了送样验证，一是通过提供激光拉曼、微流红外等气体分析仪器协助电池厂进行机理研究，二是通过提供动力电池热失控传感器实现配套，目标客户已完成现场审厂等工作，已有客户实现批量供应。

根据目前项目定点测算及客户需求情况，预计 2023 年车载传感器业务收入将保持较快增长，同时公司将继续开拓新的车载传感器项目定点，尤其是动力电池热失控监测传感器等领域。

三、公司超声波燃气表达产的节奏如何？与传统燃气表的技术区别是什么？目前销售渠道铺设情况是怎样的？

超声波燃气表及其模组业务是公司超声波核心技术在能源计量领域的延伸应用，公司全面自主设计超声波燃气表整体硬件方案、结构方案和软件算法，在武汉本部建有超声波燃气表模块及整表生产线，嘉善产业园 2023 年 5 月实现开业投产。

目前国内燃气表市场仍然以传统膜式燃气表等智能燃气表为主，部分企业采用超声波计量模块的超声波燃气表，其主要核心部件从日本松下进口。国内《超声波燃表标准》（GB/T39841-2021）已于 2021 年 10 月生效实施，超声波计量技术是燃气表行业未来技术发展方向之一，相比于传统的膜式燃气表，超声波燃气表具有精度高、寿命长、重复性好、体积小等优势，同时能够协助燃气公司解决供销差难题。

2022 年，公司在国内通过提供超声波燃气表模组、整表等方式拓展民用表市场，同时与部分燃气公司已完成试挂并实现小批量出货；在国外取得俄罗斯、韩国、新加坡等国家客户的意向订单，已取得相应收入。通过加快拓展国内外市场目标客户、提升

嘉善产业园超声波燃气表产能，预计公司超声波燃气表及其模组业务将在 2023 年将实现较快增长。

四、公司医疗健康传感器业务将如何布局，有哪些新的增长点？

2022 年，公司推出的 EtCO₂ 传感器、弥散氧气传感器等新产品，产品线进一步丰富，逐步形成覆盖呼吸机、制氧机、高流量呼吸湿化治疗仪、麻醉机、监护仪、弥散肺功能仪、心肺分析仪及高原弥散氧浓度监测等领域的医疗健康气体传感器，能够为不同需求的用户提供定制化解决方案。

在市场端，超声波氧气传感器等产品需求量快速提升，公司作为疫情防控重点保供单位，在呼吸机、制氧机、高流量呼吸湿化治疗仪等下游领域所需的氧气及流量传感器领域取得较好业绩，得到国家和省市有关部门的嘉奖。随着国内疫情管控放开，受益于下游呼吸机、制氧机厂商补库存需求，今年一季度公司医疗健康气体传感器销售收入同比增长 312.72%。

在研发端，基于超声波氧气传感器的传统优势技术，公司充分利用超声波、NDIR、激光、电化学等传感器综合技术平台，深入研发技术要求更高、产品价值量更大的新型医疗用气体传感器和医疗器械。其中，根据客户需求定制的 EtCO₂ 传感器、及可同时测量氧气浓度和流量的超声波流量计已实现量产；DLCO 传感器、弥散氧气传感器已向客户送样测试。

五、低碳热工科技业务进展如何？未来两年内对业绩的贡献有多大？

国内全预混冷凝式燃气壁挂炉等相关产业处于起步阶段，市场前景广阔；欧洲相关产业市场容量大，需求持续增长。低碳热工科技领域的全球主要市场参与者主要分布在欧美国家，具备先进的技术和生产经验，例如 Resideo 提供全预混壁挂炉及全预混中小型商用锅炉整套解决方案，2022 年营业收入为 63.70 亿美元，营业利润为 6.11 亿美元；Elster 也是一家为商业、工业和住宅提

供燃气供热、控制与计量系统的全球领先企业。

在全球降低碳排放和实现碳中和的背景下，随着居民生活水平提高、国家节能减排政策力度加大，全预混冷凝技术将成为国内燃气壁挂炉行业主要趋势。目前，国内厂商产品结构单一，以生产燃烧器、冷凝热交换器等产品为主，未对燃气比例阀、变频风机、传感器、控制器进行集成开发，导致配套商竞争力不足。

公司依托现有传感器技术平台优势及核心管理团队在热工、热能领域技术和市场的深厚积累，将以气体流量、成分传感器为基础，提供包括控制器、燃烧器、冷凝式热交换器和变频风机等执行器在内的智能化天然气燃烧利用的行业综合解决方案，逐步完成从“传感器-控制器-执行器”全面行业解决方案的升级，目前已前瞻布局低碳热工科技新产业。

六、公司目前研发、销售人员分布如何？公司未来的人员扩张是如何布局的？

截至 2022 年底，公司员工总数 1,228 人，其中技术人员 259 人，占比 21.09%；销售人员 162 人，占比 13.19%。为了推进新产业的孵化落地及新研发成果的试制转产，2022 年公司积极进行了人员储备及人才梯队建设。目前，公司员工梯队已能够满足公司近期研发生产需要。从今年经营预算来看，销售人员在一季度进行了适当的补充；嘉善产业园于今年 5 月投产，将会派驻技术、质量及运营人员，并将通过招聘的方式增加部分生产人员；公司也将根据生产情况及时动态调整人员规模。整体来看，预计今年员工数量保持相对稳定。

七、请简要介绍公司 2023 年收入预算情况及主要业务增长点？

公司 2023 年计划实现营业收入增长率 30%-60%。从今年一季度业绩来看，公司的营业收入为 1.39 亿，同比略有增长；从盈利指标来看，今年一季度毛利率为 46.41%，净利润率为 27.81%，环比去年第三、四季度均呈上升趋势。从各业务板块来看，预计

	<p>今年气体分析仪器、车载传感器、安全监控业务及外贸业务将实现持续增长，另外超声波燃气表和高温传感器等新产业，也有望贡献更多的业绩增量。总体上，公司今年业绩增长落入上述增长区间的可靠性较大。</p> <p>2023 年公司将在巩固既有优势的同时积极寻找新的业绩增长点。一方面继续深化与现有客户的合作，同时拓展产品更多应用场景，巩固并强化现有产业基础，实现产业化规模；另一方面，通过持续的技术及产品开发，开拓新市场及新客户，优化产品结构，努力实现收入和利润双增长。</p> <p>八、今年以来部分国内汽车存在以价换量的情况，这会对公司车载传感器业务业务造成影响吗？</p> <p>短期来看，汽车降价会影响消费者购买预期；中长期来看，汽车的智能化、数字化趋势仍将持续，下游市场对汽车舒适系统传感器、车内空气改善装置、安全系统传感器及高温气体传感器的需求将会稳步提升。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 5 月 31 日