

证券代码： 300371

证券简称： 汇中股份

编号： 2023-065

汇中仪表股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	招商资管 李传真；非马投资 朱东白；建信养老 刘亚斌；永赢基金 沈平虹；诺德 曾文宏；纯达资产 訾会平；嘉合基金 梁超逸；浙商大制造 陈红；申万菱信 刘世昌；平安基金 张聪；浙商证券 何家恺
时间	2023年8月31日 10:00-11:00；
地点	上海浦东丽思卡顿酒店
公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、财务总监 冯大鹏先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先，由公司董事、董事会秘书、财务总监冯大鹏先生对公司 2023 年半年度的发展情况、财务情况进行了介绍。</p> <p>1、近期国内部分地方在供热方面出台了系列政策。对此公司如何看待，做了哪些准备工作？</p> <p>政策是城市供热建设的风向标，城市供热作为社会民生服务，主要是政府主导，在 2018 年 10 月中华人民共和国住房和城乡建设部就曾颁布《关于进一步推进供热计量改革的若干意见》（建城〔2008〕195 号），近期部分地方又出台了具体的实施方案，从国家陆续出台的政策来看，主要鼓励推行节能减排行动和清洁能源使用，减少碳排放、早日实现国家“双碳”目标。随着政策的推进对供热市场会产生巨大的需求空间。</p> <p>供热业务对于公司来说具有比较成熟的技术，供热业务已覆盖热源、热网、热力站、楼栋热、分户热全产业链流程，主要产品包括供热节能产品、智慧供热平台、智慧供热整体解决方案及供热节能服务。公司</p>

积累了丰富的产品应用经验，且具备稳定运行 10 年以上的应用案例，为所服务客户实现智慧供热、公建节能，为国家双碳目标达成保驾护航。

2、公司海外市场的拓展情况如何？

海外市场的发展前景非常广阔，近几年公司一直布局海外市场，更加放大渠道能力，加大销售力度，也取得了一定效果，订单量也在逐步增加，我们对公司海外市场还是持有比较积极乐观的态度。

目前我们的主要市场拓展区域在澳洲、欧洲、中东这三个地区，未来公司将以研发引领，产品导向的高端产品路线为主，在海外市场持续发力。

3、超声水表的市场渗透率目前是多少，如何看待未来的发展？

目前超声水表相对整个水表市场来说市场渗透率还比较低的。

未来，随着国家“新基建”“一户一表”工程、节能减排、智慧城市、“阶梯水价”和物联网的应用，智能化水表的需求量日益增加，而超声波水表作为智能水表的一种，受智能水表相关政策影响市场渗透率会不断提高，未来超声水表的市场空间巨大。

4、公司对热量表产品价格的发展预期如何？

热量表产品的价格会因为市场所在省份、是否安装等变量因素而产生差异，所以产品价格可比性不强。长期来看热量表市场的价格会呈现向下趋势，但考虑未来利好政策逐步落地很可能形成短期内市场需求急剧扩大的情况，届时企业产能、供货及服务能力将会成为影响价格的主要因素。

5、超声水表与智能机械表的差异在哪里，有哪些优势？

智能机械表的工作原理是在机械表的基础上加装了智能模块，把数字读出来转换成电子数据进行传输，超声水表是全电子水表，不存在数据转换过程；超声水表相较于机械水表计量精度高，磨损小，并且能够实现流量实时抄读、管网漏损检测、压力在线监测、数据挖掘分析等功能，更好满足现代城市智慧水务管理需要。

6、公司对未来的销售成长性有哪些考虑？有没有拓展产业链的延伸？

公司在利润端、营收端始终保持稳健的风格，近年来公司始终把对于利润的追求视为第一核心战略。基于此，公司始终全力保障高附加值产品

的稳定增长，其中借助热量表政策影响以及公司产品端的优势，热量表将会恢复到常年的水平；考虑到未来营收端的增长是要靠超声水表的发力，所以公司的另一项核心工作就是产品降本，以储备产品价格优势，待到海外市场稳定之后，公司会第一时间考虑在国内启动价格策略去加大市场拓展力度，届时公司将“双管齐下”国内小口径水表抢占市场，海外小口径水表保证高利润。

目前公司面向产业链上游，参股设立了力声达传感科技唐山有限公司以生产电子陶瓷晶片。未来，公司各产品传感器里边的核心组件陶瓷晶片会实现自产，同时该材料应用广阔，可涉及汽车、医疗、智能家居等方面。

7、请问公司各产品的交付的周期是什么样的？

公司已经拥有了全系产品的智能制造能力，再结合市场分析的情况下，每个产品的交付周期也会有差异。就国内市场来讲的话，超声热表交付周期一般是 2-3 个月。超声水表的交付周期一般是 3-6 个月，考虑到今年市场原因，超声水表的交付周期有所拉长。

8、公司在热管理业务方面有哪些优势？

公司持续在智慧供热领域进行技术创新并有不错的场景应用。公司在热管理方面完成了从硬件端逐渐向软件端的过渡，实现了现有智慧供热平台以两个中心和八大系统为核心，以信息系统与物理系统深度融合为技术路线，以“互联网+”技术感知连接供热系统全过程中的各种要素，运用大数据、人工智能、建模仿真等技术统筹分析优化系统中的各种资源，运用模拟预测等先进控制技术按需精准调控系统中各层级、各环节对象，构建具有自感知、自分析、自诊断、自优化、自调节、自适应特征的智慧型供热平台，助力供热企业实现节能增效、安全舒适供热，为国家“双碳”战略目标早日达成贡献力量。

同时公司针对供热行业，也可提供智慧供热整体解决方案、供热节能服务等服务，切实做到按需供热、节能降耗，进一步提高企业的经济和社会效益。

附件清单

无

日期	2023年8月31日
----	------------

--	--

附件清单	无
日期	2023年8月31日