

证券代码：600590

证券简称：泰豪科技

## 泰豪科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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 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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称	长江证券、创富兆业
时间	2023年11月29日（星期三）15:00-17:30
地点	江西省南昌市青山湖区高新大道590号泰豪（高新）科技园
公司接待人员姓名	董事会秘书：张小兵 战略规划经理：罗新华
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、问：以三季报为例拆分下上市公司各业务营收？</b> <b>答：</b>1-9月，公司总营收30.9亿，同比略有增长，其中军品业务营收13.2亿、军工技术民用化应用的应急业务营收14.7亿，即军民融合业务合计27.9亿，营收占比同比提升了5个百分点至90%左右。随着持续深入地实施聚焦军工战略，未来军民融合业务还将进一步提升占比。</p> <p><b>2、问：请以2022年度财务数据拆分下军品、应急装备各业务营业收入？公司整体未来发展规划？</b> <b>答：</b>22年，公司总营收61.9亿，其中战略聚焦的军民融合业务即军工装备+应急装备合计52.2亿，营收占比84.3%。军工通信装备涵盖通信车辆和导航装备（15.8亿），军用电源装备（5.3亿），军工装备合计21.2亿；应急装备涵盖应急特种车和智能应急发电机组，合计31亿。在发展规划方面，公司将持续坚持军民融合的产业发​​展策略，聚焦军工装备产业并积极践行以军工装备相关技术在民用场景应用。其中，军工装备以符合未来战争需</p>

要的信息化、智能化、无人化为主攻方向提升公司平台装备和配套装备，逐步形成有智能化平台装备支撑、有核心应用场景、有装备协同效应的业务格局；军工装备相关技术民用化是以应急产业为应用场景，以智能应急电源、应急救援设备、应急特种车辆、应急智能救援系统及储能为主导产品。

### **3、问：军品业务的下游客户覆盖范围？**

**答：**公司军工业业务涵盖军工通信装备及军用电源装备，旗下有多家军工三证齐全的产业承载军工企业，客户涵盖海、陆、空、战支、火箭、联勤全军种。故在业务稳定性方面，公司军工业业务相较单一军种企业而言更具优势。目前，公司是我国军工体系中重要的民营代表企业，资源整合经验丰富，先后通过股权合作方式并购了国有军工体系内的三波电机公司（即军用电源）、衡阳四机总厂（即通信车辆）、天津七六四（即导航装备）。后续，公司将会一直围绕军工信息化、智能化、无人化的产业方向，通过孵化+内生方式积极拓展军工新业务。

### **4、问：公司应急装备业务未来规划？**

**答：**智能应急电源业务规划：应急电源行业是资源集中性行业，原材料占总成本 80%以上。作为中国应急电源行业龙头企业，公司在核心原材料采购资源及采购成本上拥有差异化优势。未来，公司持续推进标准化产品的设计，进一步降低产品的采购、制造成本，同时建立低成本、高效率的供应链平台，为下游经销商提供最优性价比产品，赋能分销模式，并以不断拓展的分销市场形成大规模现金流，从而提升资金周转率。

应急特种车业务规划。未来将进一步深耕国网、南网等中高端客户，加大原应急电源车辆产品渗透，并积极向储能车、排水车，消防车等新领域探索产品拓展。目前公司已经研制出储能车、排水车样车，并与消防车领域多家意向合作标的公司进行了沟通。

同时，公司正积极在新能源领域开展产业布局，计划以储能业务为切入点，逐步拓展至新能源其他产业。旗下海德馨公司参与了《移动式电化学储能系统技术要求》国家标准制定，未来将与中国电科院等研发机构等展开战略合作，重点研发多功能移动

式储能车产品，以抢占市场先机，引领储能车行业发展。

#### **5、问：公司军工装备业务未来规划及行业格局？**

**答：**整体而说，泰豪军工一方面将进一步巩固提升通信车辆、通信导航和电源装备等成熟业务的优势地位，确保型号占有率、技术水平稳居行业前列，保障泰豪军工经营目标的达成；另一方面，快速提升特种空调、新材料、舰载信息化装备等方向能力建设与业务规模。

此外，围绕无人/智能化装备、网电对抗、新一代通信装备等新领域，联合高端合作团队，结合公司的平台资源和市场优势，打造泰豪军工面向未来战争的第二业务增长极，具体如下：

##### **1) 无人化/智能化装备**

受复杂多变的地缘政治环境和愈发紧张的台海、中印局势等影响，军内对可实战的地面无人装备需求迫切。由于技术难度大、研发投入大等原因，目前行业内主要参与者以体制内厂所为主，产业尚未形成格局。

前期公司通过自研及联合清华大学、上海交通大学、北京航空航天大学等高校共同研发的模式，积累了无人车辆平台总体技术并中标军方“新型智能化机动平台”项目。后期，公司将在掌握无人车辆平台总体技术的基础上，实现无人平台的快速技术迭代，力争使公司成为我军智能化平台装备的重要参与者。

##### **2) 网电对抗**

我国网电对抗行业已形成整机系统以中电 29 所、54 所、36 所等军工科研院所为主，民营企业配套模块及分系统等软硬件产品的市场格局。但随着红蓝对抗、实战化演练逐渐常态化，网电对抗装备更加注重性价比、低成本、低功耗与小型化，此为民营企业带来差异化竞争优势。公司已引入相关的网电对抗企业主体，其专注于通信及电子对抗领域，主要从事太赫兹组件、模块及高速无线通信系统，散射通信系统，超宽带微波毫米波收发设备的研制、生产和技术服务。

##### **3) 新一代通信装备**

随着“星链”在俄乌战争发挥出非对称优势，低轨卫星星座在军用新一代通信中的位置无可代替。低轨卫星通信的天基系统主要由国家力量完成，我国已成立星网集团全力推进低轨卫星网

	<p>络建设。随着组网的成熟，下游应用需求将逐步释放。目前，公司已通过自研及联合相关院所开展了新一代轻型、中型、重型通信车研制，力争成为我军新一代通信车的主要供应商。</p> <p><b>6、问：关注到去年公司军工业务引战，为什么引战航发和中兵？</b></p> <p><b>答：</b>首先，作为军工体系内的基金，航发基金和中兵基金的入资是对公司军工产业未来发展趋势的肯定。其次，本次的引战有效保障了公司在无人化/智能化装备、网电对抗、新一代通信装备等军工新业务的持续研发投入。最后，通过引入航发和中兵，公司可借助股东资源，促进与中兵体系、航发体系有关单位的业务合作和研发合作。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 29 日