

## 投资者关系活动登记表

编号：2020-008

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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他：投资者参观活动
参与单位名称及人员姓名	公司名称：中银证券 姓名：李可伦
活动时间	2020年11月04日
地点	昇辉控股
昇辉科技接待人员	总裁李昭强先生、财务总监张毅先生等相关人员
需要沟通的主要内容	<p><b>一、请问公司未来五年产业规划？</b></p> <p>1、维持现有业务的持续稳定发展，稳固行业地位，打造品牌效应。</p> <p>（1）保持优质客户的战略合作，积极拓展新的市场。</p> <p>（2）持续打造国内规模最大的电气设备生产基地。</p> <p>2、加大在智慧社区、智慧城市、公共安防领域的研发布局。</p> <p>3、运用好上市公司平台，积极稳妥的实施资本运作。</p> <p>“做强做大主业的同时积极稳妥实施资本运作”是公司既定的发展战略。为积极推进公司发展战略，公司将采取内生式成长与外延式发展的双重举措。</p> <p><b>二、电力方面的业务是否集中在地产行业？</b></p> <p>目前公司主营业务仍是电气成套设备，主要服务于工业客户及民用客户。工业客户涵盖石油、石化、电力、冶金等工业企业客户，民</p>

	<p>用客户主要服务于房地产行业客户，例如碧桂园、万科、融创、中铁、天鸿等。公司在 2011 年进入碧桂园的供应商名录以来，一直与碧桂园维持着深入、稳定的战略合作关系，公司针对碧桂园所开发楼盘项目的不同目标客户群、不同档次和类型的房地产产品，均有对应的产品与之配套，同时还参与了碧桂园对高低压电气成套产品等的采购标准制定，与碧桂园及旗下相关企业形成了战略合作关系。</p> <p>为了降低公司单一大客户依赖的风险，公司在维持服务好大客户的基础上，努力开拓其他客户的同时也加大在智慧社区、智慧城市、公共安防领域的研发布局，为公司产品增加更多科技附加值，为客户提供更好的产品及服务。公司 2018 年、2019 年、2020 年上半年碧桂园的收入占比分别为 80.54%、78.42%、58.74%，呈现出下降趋势。</p> <p><b>三、应收账款金额比较大的原因？</b></p> <p>答复：今年，一方面受经济形势和疫情影响，公司房地产客户上半年销售回款受影响较大，对公司付款有适当延迟；另外一方面，今年有 2 个月的时间，业务员无法上门催收货款，导致应收账款回款周期增加。</p> <p>针对今年的经济形势，公司加强对发出商品的管理，增加回单、定案表的催收力度，加快发出商品及工程的跟进，减少了发出商品和工程等存货，存货确认收入但尚未到回款截止时间，导致应收账款相应增加。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 11 月 04 日