

证券代码：300007

证券简称：汉威科技

编号：2021-015

汉威科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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 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 checked="" type="checkbox"/>其它（分析师电话会议）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>天风证券、太平洋证券、金鹰基金、浙江宁聚投资、浙江臻远投资、益民基金、嘉实基金、上海卓尚资管、深圳广金投资、陆宝投资、华安财保资管、嘉实基金、四川富邦金马资管、上海标朴投资、天时开元基金、上海长见投资、正心谷创新资本、上海涌津投资、上海晓煜商务信息咨询、北京和信金创投投资、上海凯石投资基金、山东明湖投资、湖南源乘投资、北京久久联创投资、方正富邦基金、中欧基金、上海斯诺波投资、深圳熙山资管、深圳市领骥资管、Dantai Capital Limited（淡泰资本）、Point72。</p>
<p>时间</p>	<p>2021年10月27日 15:30-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司 接待人员</p>	<p>董事长任红军先生 董事会秘书肖锋先生</p>
<p>投资者关系 活动主要内容</p>	<p>一、公司业务发展介绍</p> <p>汉威二十三年来始终专注于传感器行业，并紧跟时代技术发展趋势、客户需求，以传感器为核心，不断拓展相关的仪表和物联网业务。二十三年来，汉威始终坚持这个业务发展逻辑，各项业务得到了较好的成长。</p> <p>（一）业务发展逻辑</p> <p>传感器是核心部件，具有较高的技术壁垒，也是公司的核心技术，但只做传感器，尤其是工业领域的传感器，往往并不能带来很大的营收规模。传感器有很多的技术品种，按照业务品种可分为工业品和消费品，很多品种的传感器例如压力、温度等传感器早期都只应用于工业领域，随着技术溢出应用到了消费领域，并且相对来说消费领域对产品的需求量会更大，气体传感器的发展路</p>

径也是同样。十年前，气体传感器绝大部分应用于工业，能源、安全、环保等领域的有毒有害气体的检测，在消费领域只有非常少量的应用。由于传感器的产品属性、市场空间限制了产业规模，为更好的发展传感器业务，公司紧跟时代和市场变化，开始往下游发展，延展到了安全仪表等产品领域，仪表业务规模从此得到了快速的成长。后来随着社会的发展，仪表使用过程中所产生的数据的作用日渐凸显，逐渐有很多客户希望把数据收集起来进行分析利用，其实就是物联网早期的形态，这就需要公司具有物联网的业务能力。所以，结合时代的发展及客户的需求，公司之后通过自主研发与外延并购，打造了汉威物联网产业生态，确保相关的数据、软件、技术、团队自主可控，保证公司的物联网解决方案满足客户要求，稳定可靠。近两年，安全仪表行业的友商纷纷开始研发和布局物联网，更证明了公司近十年以传感器为核心，拓展相关的仪表和物联网业务的发展逻辑是符合时代发展和客户需要的。

（二）业务模式

传感器和仪表的业务模式都是产销型，生产、销售的都是标准品。传感器的毛利率相对较高；仪表行业暂时没有经过充分洗牌，行业景气度较高，竞争者也较多，但仪表的技术壁垒其实更多体现在核心的传感器上，同时还体现在公司头部企业的规模效益以及供应链优势，目前毛利率也维持在较高的状态。以前市场对安全仪表的重视程度并不高，所以安全仪表市场的成长相对较慢，但最近两年，尤其是新《安全生产法》推出以后，安全责任体系更加明确，法规处罚力度加大，企业、个人都更加认识到安全的重要性，随之带来的是安全仪表市场由以往正常的发展过程，突然压缩了周期，迎来了业务的爆发期。

传感器、仪表产销型的业务模式相对简单，而物联网大多属于“软件+服务”的项目型集成类业务，目前还处于导入和布局期，产品的标准化程度不够高，所以项目实施成本较高。相对来说智慧燃气类项目还比较成熟。但近几年公司物联网行业应用产品的标准化程度正在快速提高，毛利率和净利率也在不断提升，业务属性也越来越优良。

（三）业务未来展望

从业务来看，传感器、仪表、物联网行业应用都有很多机会，但物联网行业应用大多属于项目型业务，业务周期较长，业务质量、利润水平目前没有传

感器、仪表这两类业务高，所以未来几年公司会把业务重点放在前端的传感器和仪表。特别是当前气体传感器已经迎来了从工业端走进消费端的重要时机，在家电、智能穿戴、汽车等领域催生了越来越多的机会。公司从去年开始也在汽车领域加大了投入力度，目前正在与国内很多汽车厂商积极接洽，进行产品试样。随着车规级16949认证体系通过，公司会有大量的传感器在包括空气净化、新风、锂电池安全管理、氢能源泄露等领域的投放。此外，传感器产业化会带动在家电、医疗、呼吸机、流量检测等领域陆续放量，公司预计未来在消费领域会有较好的增长。

从技术来看，公司传感器涉及物理类与化学类两大传感器技术门类，拥有国内最全的技术品种以及领先的技术水平。尤其是在化学类传感器的气体检测领域，公司能够生产全球主流的气体传感器，在气体传感器细分领域具有国内龙头地位。而且化学类传感器对材料、配方、工艺的磨合需要很长的时间，具有较高的技术壁垒。10月27日，公司在第12届中国国际纳米技术产业博览会上发布了两款最新的MEMS氢气传感器，主要应用于氢能源汽车市场，目前这两款公司自主研发的产品已经达到商业化。这背后正是公司在化学传感器方面的材料、工艺、技术方面沉淀二十多年的经验和实力，也是公司核心技术硬实力的体现。依托传感器核心技术的支撑，公司会不断有新的传感器推出，下游的仪表产品也会直接受益，进而推出新的仪表，同时物联网行业应用也会对仪表的销售形成进一步的拉动，产生数据价值的溢出。

所以，公司在未来几年会更加聚焦主业，将更多的资源投入到前端的传感器、仪表业务，并最终通过物联网行业应用的推动让公司整体业务实现快速增长。

（四）前三季度业绩情况

传感器：截止前三季度，传感器一直围绕着产品研发、升级迭代、新产品推出等方面不断发力，实现了传统安防、环境领域的稳步增长，家电、汽车领域也在持续推进，红外二氧化碳传感器、热释电传感器、电化学传感器的市场空间也在不断打开。并且，在去年疫情期间应用于额温枪的热电堆传感器的销售出现高峰的情况下，今年传感器业绩剔除热电堆影响后仍然能有较好的增长。

智能仪表：仪表一直维持旺销的状态，营收和利润同时实现了大幅度的增长。国家智慧城市、新基建，特别是新《安全生产法》实施以来，公司不断抢抓机遇，前三季度仪表营收已经超过了去年全年。

物联网：物联网的下游应用端、智慧城市、智慧水务等领域，整体营收也基本达到了去年全年的营收水平，随着业务标准化程度的提升、净利率的提高，净利润也实现了提升。

公司公用事业板块由于自身的业务特性难以实现大幅增长，所以各个业务板块综合后体现的公司整体业绩增速看似不快。实际上，仪表前三季度同比实现了快速增长，在如今安全变为刚需的时代，今后安全仪表的市场需求会更快向头部企业集中，目前公司相关产品的规模效益已经显现，毛利率也在提高。第24届杭州国际燃气展刚刚拉开帷幕，展会上，客户也都表示未来几年气体安全仪表产品会有较大幅度的增长。

公司目前发展良性，各方面业务前景明朗，也几乎没有商誉减值空间；并购公司的整合工作均已完成，目前已经进入了业绩的产出期；加之时代机会来临，在目前良好的发展机遇下，公司推出了一期股权激励，让全体员工齐心协力抓住发展机遇的同时，分享公司成长的红利。

二、互动交流

Q1：气体传感器当前的市场发展情况以及未来的发展展望？

A1：当前气体传感器的国内市场从金额上看，进口产品占据较大份额，进口产品的数量不多但价格昂贵。特别是在海上石油、半导体行业，还有一些特殊的化工行业，锂电池等一些特殊的市场，气体传感器几乎被国外产品所垄断，公司正在全力追赶，加速这些领域相关产品的国产替代。

公司气体传感器的产销数量国内第一，主要应用于城市燃气、化工、炼化、冶金企业的安全生产，以及新风机、净化器，检测PM2.5、二氧化碳等气体的家电领域，汽车领域的市场也正在快速成长。

未来，应用于家电、汽车等消费领域的气体传感器在市场被充分打开后，产品相较传统的工业、环保等市场的需求量会更多，同时也会带动公司气体传感器的销量更加快速的增长。

Q2：从长远的角度看，为什么有些企业的传感器品种较多，有些企业较

少？

A2: 传感器公司要想做大或者传感器的品类做的更多，关键是底层的技术平台和核心能力，无论是材料、工艺还是设计、结构制造，都取决于能否基于核心技术能力不断地延伸不同的产品和适配不同的应用场景。

相对来说创业公司或者小型公司的传感器品种相对较少，但是随着公司规模增大，品种就会增多，这取决于其核心能力。国外一些大的传感器公司，主要是基于传感器的器件设计、产线工艺能力。一些物理类的传感器，它们的基本工艺、原理相通，设计人员根据需求设计出相应结构的产品，通过产线流片、批量生产，从而实现传感器品种的多样化、规模化。中国企业在设计、工艺、尤其是产线设备能力等方面不具备太多优势，这也是国内市场的物理传感器大批量来自于国外的原因，但是随着中国企业的不断努力，相关的市场份额也会不断提高。化学传感器更多拼的是材料、配方和工艺，材料、配方短期不容易掌握，需要很长时间的经验积累和试错沉淀，产品的用户验证周期也很长，所以物理类传感器跨界到化学类传感器难度很大。同样，如果缺乏设备和大规模的产线能力，化学传感器想要过渡到物理传感器也有一定的困难。总之，所有的公司都是基于自己的核心能力，正常延展业务品种，传感器的核心能力越强，品种就会越多。

汉威经过二十余年的潜心研发，现已打造出包含芯片设计、敏感材料、制造工艺、封测技术等全流程的传感器核心技术平台，具备国内领先的气体传感器研发和生产技术，在这个基础上，汉威可以做出各种化学原理的气体传感器，并基于材料、原理延展出红外光电等物理类传感器。汉威的红外光电传感器包括内部的探测器、光源等核心部件都是汉威自主研发生产，并且此次即将在郑州召开的2021世界传感器大会上，汉威也会发布一系列红外光电气体传感器，该类产品虽然需要一定的结构制造技术，但更多的技术含量还是体现在产品的材料体系，这恰恰是汉威多年技术经验的沉淀。

所以，从长远的角度来讲，只有掌握的核心能力越强，传感器的品种才会越来越多，如果只是单纯购买核心传感器的芯片，并根据市场需求做相应的应用设计，那么真正的核心技术就会无法掌握。目前汽车领域检测二氧化碳、粉尘的光电类传感器，其实核心就是红外光电传感器的应用，只是一个应用技术，

作为传感器企业要想长远发展，最终还是要回归到前端的核心传感器以及传感器的材料、工艺、产线、制造等核心能力上来。

Q3：公司传感器在汽车市场的进展？

A3：公司前期与国内很多车企建立了沟通，包括产品送样、试用。在车规认证通过后，公司将会进入相关车企的供应链体系，进而实现产品的批量供货。另外，车企通常会选择2-3家零部件供应商，气体传感器供应商在国内可选的对象也很少，公司在气体传感器领域深耕多年，又是细分领域的龙头企业，技术品种和产品质量更有保障，会有很多的市场机会。公司后续会与车企建立全面合作，在汽车领域的市场进度肯定会加快。

Q4：公司在苏州刚刚发布的 MEMS 氢气传感器目前主要的应用场景？

A4：当前氢能源很热，国家也大力推进氢能源的产业链建设。虽然氢是清洁能源，但是安全问题不容小觑，因为氢的分子体积小，穿透力强，爆炸威力也很大，必须要有合适的技术进行保驾护航。

公司刚刚发布了 MEMS 结构的半导体氢气传感器和 MEMS 结构的催化燃烧氢气传感器，这两款产品分别是低量程和高量程，可以配合满足氢气微量泄露的检测或者达到防爆要求级别的检测。两款产品是基于公司多年的金属氧化物的材料技术以及催化燃烧技术，通过 MEMS 平台进行小体积工艺优化，主要面向氢能源全产业链的应用。未来这两款产品以及后续的更多产品将为公司在氢能源汽车以及氢能源全产业链中的竞争力提供重要保障。

Q5：公司气体传感器未来在汽车市场具有哪些优势？

A5：车企注重的是质量技术和成本。汽车内应用的气体传感器一部分是物理类传感器，用于检测粉尘颗粒物以及二氧化碳，技术门槛不高，国内很多厂家都可以做，对于企业来说最终比拼的是供应链和成本；另外一部分是化学类传感器，比如AQS检测车内空气质量以及检测氢气的传感器。特别是氢气，用光学等物理原理很难检测，用化学原理则比较容易。公司通过多年的技术经验积累，在化学传感器方面具有独特的优势，而应用于汽车的气体传感器是物理、化学两类传感器的结合，所以公司在产品质量和技术上都具有一定的优势。

Q6：双碳环保方面的市场进度？

A6：公司多年前就拥有检测二氧化碳的技术和产品，在农业、医疗等领域

都有广泛应用。国内外目前对二氧化碳都特别重视，家庭端也有很多应用，比如二氧化碳的检测仪。二氧化碳对人的健康是有影响的，浓度升高会潜在不利于人体的健康。而面向碳排放的检测，比如甲烷、二氧化碳等温室气体高精度的检测，更多的需要运用高端的分析仪器。公司原本就拥有很多激光分析仪器的产品，在安全领域，公司正在采用更精准的光电分析技术来瞄准双碳市场以及大气环保类的专业设备，目前国家碳排放标准尚未确定，公司会积极布局，在未来抢占更多的市场份额。

Q7：工业端产品的技术和渠道壁垒相较消费端要高，工业端传感器、仪表等产品国产替代的市场空间？

A7：国产化替代是大势所趋，目前国家和企业在供应链的安全和自主可控上愈发重视，传感器、智能仪表等关键器件国产化替代需求正在加速释放，国内厂商将迎来更好的市场进入机会，相关的工业安全、检测分析领域传感器、仪表等产品也将迎来更多的市场机遇。

以前，高端的工业领域比如石油、炼化、海油，还有半导体行业，这些行业的安全仪器仪表被国外产品垄断。随着国产化替代的加速，国产品牌占领了一半左右的市场，但在中海油、半导体等行业还是在用国外的产品，以上加起来具有百亿市场规模。公司今年在中石化五个标段中获得两个第一名、三个第二名，产品质量和进口相当，用户认可，近期点型可燃有毒气体探测器产品也入围了中石油甲级供应商。同时，公司今年率先入围了中海油的海上钻井平台项目，并且在半导体行业拿到了现场安全气体检测仪表项目。未来几年国产替代的速度会加快，这部分市场产品的价格相对较高，毛利也较高，市场空间较大。

Q8：未来公司做的较好的传感器产品类型会是哪些？

A8：从未来来看，公司气体传感器在打开家电、汽车等消费领域市场后会很大的市场空间，其他应用于医疗、呼吸机、家电等领域的红外光电类的传感器公司也储备了很多年，近几年也一直在扩大销售，尤其是热释电传感器今年的销量相较去年有较大提高。同时，公司今年会发布一系列既面向工业安全，也面向医疗呼吸机等领域的新的光电类传感器，未来这方面的业绩也将提升。预计未来公司传感器产品的业绩占比中，具有核心优势的气体传感器将占到

50%以上，其他例如光电类的传感器随着不断成长也会占比较多。另外，公司柔性传感器的放量目前还需要一个过程，该产品主要面向消费领域，目前项目很多，适用客户也特别多，一旦方案成熟，需求量就会非常大，但放量时间尚不能把握，所以公司目前对未来的营收计划暂未过多考虑柔性传感器业务。

Q9：公司股价近期出现了一定的回调，市场上一些声音可能认为公司业务比较杂、比较广，包括一些仪器仪表甚至工程类的业务，不会把公司当做是一个拥有传感器技术核心的公司。想请问公司未来对外宣传，或者对资本市场有没有这样的规划，对外营造一种公司是拥有气体传感器核心能力的一个公司？因为未来随着物联网的发展，对传感器这方面的需求和看法还是有很大不一样的，给的估值可能也不太一样。

A9：公司一直比较注重技术，相对来说注重技术甚至要高于市场。公司以往对外宣传包括对资本市场的宣传和沟通交流确实不多。今年公司加强了相关工作的力度，今后也会不断改进这种状态，更加关注到市场前端的应用方面，并且加强与资本市场的交流互动。另外，随着公司物联网布局的完成，公司会进一步聚焦主业，集中资源重新投入到前端的核心传感器和材料上，强化业务力量。从宣传和行动上，未来资本市场应该能够看到公司的变化。

Q10：公司传感器、仪表，还有物联网应用业务的市场需求正在变强还是有其他变化？

A10：公司感受到三块业务的市场需求随着社会的发展都在变强。随着物联网时代的加速到来，传感器的需求也会越来越多，需求的种类也会越来越多；同时，安全成为刚需，安全仪表未来三年需求量也会持续走高；物联网也是时代趋势，现在全社会都要求低碳减排智慧化，也会支撑物联网行业应用的需求越来越旺盛。

Q11：公司产能今年似乎很紧张？从扩产计划来说，什么时候能看到新产能有效释放。

A11：今年公司一边加班生产，一边扩产能，目前产能紧张的情况已经缓解。

传感器：目前的产能状况可以满足需求。

仪表：上半年六七月份市场需求突然爆发的情况下，短时间面临很大的产

能压力，目前扩产后也已经可以满足产能的需求，但还需要一定的加班。

物联网：因为是项目型的业务，公司接的项目越多，需要布局的人员就多。所以，公司会优先选择毛利较高、回款较快、风险可控的优质项目。

所以，公司的产能目前重点集中在仪表的供应链端以及部分物联网项目上，产能在扩产的过程中也在阶段性释放，产能的紧张情况目前得到了一定的缓解。

Q12：家电和汽车里面的传感器，主要是物理的传感器还是化学传感器？

A12：从金额来讲，几乎各占50%。例如冰箱里面主要应用的就是化学传感器，感知气味；空调中用于检测二氧化碳的物理传感器居多。总体上，家电、汽车企业对成本较为敏感，从经济性的角度看化学传感器优势明显，在家电领域的应用，化学传感器有很大的机会。

Q13：燃气行业市场需求的爆发情况以及未来的市场空间？

A13：燃气安全事故近期频繁爆发，事故爆发量增多的核心原因是燃气管网的老旧以及燃气用户的增多。燃气集团目前非常重视，各大燃气集团近段时间参加燃气峰会、展会都非常积极，并且来公司交流考察的也很多。最近刚刚召开的第24届杭州国际燃气展会上，公司对燃气安全产品进行了重点展示，展台也非常火爆。综合目前情况，公司预计燃气行业的市场会集中爆发在未来的三、四年时间。

从公司产品的角度，燃气报警器需求未来起码也要持续三年以上，前三年为市场快速爆发的增长期，三年以后市场会趋于稳定。餐饮行业燃气监测是个很大的市场，公司测算仅餐饮业燃气安全报警器可能会带来百亿左右的市场规模，并且之前渗透率较低。受新《安全生产法》的要求短期内市场会有大爆发，带来的市场空间并非短期就会被消化，周期预计最少在2-3年。首先，大城市、大型餐饮业首当其冲受到监管，必须要装；部分地市级会滞后，区县级是长期的过程，整个周期2-3年都会保持旺销。另外，燃气报警器替代周期一般为3年，3年左右需要更换，市场是可持续的。除了报警器之外，未来市场还需要物联网平台进行安全联动预防和监管，公司物联网系统的骨干组件和主要技术品种均实现自主可控、高度耦合、稳定可靠。未来公司将充分发挥仪表产品和物联网平台优势，提高该领域客户黏性，保持较高的市场占有率。

	<p>Q14: 燃气安全事故的发生后, 公司的订单或者合作厂家是否有明显增多?</p> <p>A14: 合作厂家有明显增多。另外, 公司长期合作的燃气集团用货量也比以前要明显增多, 并且合作客户以前比较注重成本, 现在更加看重产品的质量, 公司部分价格较高的产品的采购量也在增多。</p> <p>Q15: 公司前三季度的研发投入超过了1个亿, 在传感器、仪表和物联网解决方案里面, 大致是怎么样的一个分配比例?</p> <p>A15: 传感器大概40%, 仪表大概40%, 物联网解决方案大概有20%。公司会持续加大研发投入, 强化核心竞争力, 加快更多新产品的转化, 促进公司业绩更快发展。</p>
其他附件 (如有)	无