

证券代码：300007

证券简称：汉威科技

编号：2022-004

## 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、中信证券、恒泰证券、太平洋证券、浙商证券、国都证券、富国基金、诺安基金、中海基金、汇丰晋信基金、国联安基金、华宝基金、上投摩根基金、诺德基金、招商基金、中银基金、国寿安保基金、方正富邦基金、天时开元基金、红土创新基金、东海基金、华泰柏瑞基金、兴合基金、德邦基金、融通基金、兴业银行资产管理部、招商证券资管、千合资本、鸿汇资管、北京宏道投资、江苏瑞华投资、上海卓尚资管、陆宝投资、上海电气集团、鸿汇资管、上海恒复投资、青骊投资、深圳宏鼎财富管理、浙江美浓投资、北京和信金创投资、南通天合投资、上海留仁资管、上海呈瑞投资、上海云外投资、招商银行理财子公司、杭州米仓资管、东方嘉富资管、湖南善泽资管、常春藤上海资管、中英人寿保险、信泰人寿保险、UG Investment HK、Rays Capital。</p>
<p>时间</p>	<p>2022年2月24日 10:00-11:00</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 style="text-align: center;">投资者关系 活动主要内容</p>	<p style="text-align: center;"><b>一、公司业务发展介绍</b></p> <p style="text-align: center;"><b>(一) 发展沿革</b></p> <p>汉威科技1998年成立，2009年在创业板第一批上市，公司的主营业务是传感器和物联网。传感器产品重点面向气体传感器类，检测各种有毒有害、易燃易爆气体。经过多年发展，公司也布局了很多其他种类的传感器，比如柔性压力、流量、振动类的传感器等。整个产业逻辑架构一方面在围绕前端的核心传感器构建完整的产品线，从材料技术到后端工艺设计，达到整个生产全流程都自主可控的同时，在应用侧把传感器做成智能仪表，用在安全生产、环境保护、监测方面。最后在公司熟悉和擅长的几个领域，比如安全、环境、城市管理等方面，提供物联网的整体解决方案。</p> <p>汉威2009年上市之前，业务还是以传统的硬件，也就是以传感器和仪表的业务为主。2009-2017年之间，公司围绕物联网应用开始逐步发力，一方面自主研发物联网技术以及数据采集的技术，另一方面也运用资本手段前后整合了十余家在软件和数据挖掘方面与公司业务高度互补，并且彼此补位和卡位的公司，比如沈阳金建，鞍山易兴，广东龙泉等。通过前期的内生增长和外延并购，公司搭建了从数据采集到平台业务再到后端的关键数据的挖掘采集，并通过关键子公司的卡位，为客户提供综合性的完整物联网解决方案。</p> <p style="text-align: center;"><b>(二) 业务模式</b></p> <p>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。</p> <p>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，智慧燃气、智慧水务类项目相对来讲比较成熟。</p>
---	--

但随着近几年业务的不断扩大,公司物联网行业应用产品的标准化程度正在快速提高,从2021年的数据上可以看到净利率从2020年的1%提升至去年的将近5%,毛利率也在不断提升,业务属性也越来越优良。

### (三) 发展机会

从目前来看,传感器和仪表有更多的机会,当然物联网平台应用也有很多机会,但是物联网应用多为项目型业务,业务周期较长,业务质量和成长性可能不如传感器和仪表。

未来几年汉威的发展重心还是会放在前端的传感器和仪表。尤其是气体传感器现在迎来了从工业领域往消费领域溢出的机会,在家电、穿戴、汽车等领域催生了很多的应用场景。公司从去年开始加大了在这些领域的投入力度,家电去年为公司贡献了较多的收入体量。汽车领域自去年年底车规级16949的认证通过后,也陆续拿到了一些车企的定点车型的订单,今年随着在集团层面统一布局管理,全方位加大汽车市场的拓展力度,定点订单也在继续更新。

从行业的技术角度来看,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,对于初创公司来说具有很强的挑战性。公司在化学传感器,包括光电类的物理传感器等方面积累了多年的行业经验,也是公司的核心技术。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。

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时代机遇的同时,分享公司成长的价值红利。总体来看,公司通过二十多年的发展,以传感器为核心的物联网生态布局已经完成,目前是传感器尤其是气体传感器的机遇期,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,并发挥产业优势,抓住产业机会,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成长。

## 二、互动交流

### Q1: 公司汽车业务今年的发展形式?

A1: 公司去年拿到车规认证后,通过自身的市场开拓已经在部分车企拿到了定点车型的订单,近期也在积极安排部分车企的验厂时间来确认更多的定点。公司会持续加深市场布局,与更多车企建立合作,获取更多的定点订单。同时,公司近期投资了台州新立,这家公司目前拥有 3000 多万个定点,在未来几年时间中会转换成订单,双方达成了一些合作机制,在上游传感器方面会优先采购汉威的产品,新立则成为公司开拓汽车领域的渠道商。通过上述两个路径,公司汽车业务今年会取得一定的收入体量。汽车市场目前处于开拓期,公司给很多新能源车企送了样品,包括电池安全管理、空气质量检测等相关的产品,预计明年汽车业务会加快放量。

**Q2: 公司近期披露了投资新立的公告,新立的主机厂客户非常多,公司公告披露在手3400多万定点,这次投资能给公司汽车方面的业务带来什么样的影响?**

A2: 首先,汽车传感器产业链最上游是核心材料和芯片,汉威一直都有相关的业务,比如 AQS、空气质量、核心二氧化碳传感器甚至光电器件等。中下游部分才是新立的部分,把核心器件封装到合适的塑胶外壳,有安装的接口和线束。所以,公司和新立本身也是一个上下游关系。同时公司全资子公司炜盛科技为更好地理解 and 开拓汽车市场,也会做和新立定位一样的传感器模组。因为汽车的 AQS、空气质量管理等都是一个新的市场领域,目前渗透率较低,市场刚刚打开,目前趋势上看新能源汽车增速相当快,所以将来会是一个很大的市场。同样,主机厂不会只选一家供应商,一般都有一供、二供甚至三供。所以这个行业领域不会只有一家公司,公司和新立是上游产业链互动的战略合作关系,通过相互协同去切分汽车市场份额,是在技术、市场方面高度互补和互动的关系,不会造成两家激烈竞争的情况。其次,新立本身做汽车配件,与车厂的关系较好,所以在手定点数量很多,同时也很有信心在未来市场爆发的时候拿到更多的定点,但是在核心的材料和技术方面需要公司协同,预计通过与新立的合作能为公司汽车业务带来长期较好的业务体量。

**Q3: 传感器国产替代的节奏预期?**

A3: 大部分传感器都能实现进口产品的国产替代, 并且性能相当, 但目前大型集团客户对进口传感器的使用粘性依然较强。事实上常规的工业气体领域产品都能替代, 部分特殊领域如半导体芯片工厂, 几乎都是国外垄断。目前行业国产替代正在加速, 行业内公司也在不断努力。

**Q4: 公司除气体传感器外, 在什么传感器方面具有优势?**

A4: 公司在红外、光电类传感器等方面有多年的技术沉淀, 目前该领域主要被国外产品占据, 国内很多仪器仪表、医疗仪器等用的光电探测器件都是国外的。现在公司相关的产品已经开始投放市场, 未来会有一些的业务机会。公司控股子公司苏州能斯达研发生产的用于人机交互的柔性压力传感器, 在可穿戴设备、健康枕头、智能床垫、机器人等方面有很多应用, 目前国内行业领先, 产业化程度也最高。此外, 公司在水质等领域有很多传感器布局, 已经在很多地方开始投放业务。公司有多年的技术积累, 同时也有传感器核心技术平台, 将会保证公司源源不断产生社会需要的传感器。

**Q5: 新《安全生产法》推出后, 燃气报警器的市场影响?**

A5: 从目前看, 安全行业不仅是在燃气领域, 包括工业安全领域的安全仪表的渗透率都还比较低, 受新《安全生产法》的要求以及社会各个领域对安全的重视, 市场迎来爆发机遇, 预计至少持续 3 年以上周期, 三年后会进入存量市场更新迭代期。所以安全仪表未来三年都是一个需求旺盛、增速较高的领域。尤其是新《安全生产法》新《安全生产法》, 社会安全责任体系更加明确, 法律法规的处罚力度加大, 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。今后安全仪表的市场需求会更快向头部企业集中, 快速洗牌, 汉威将有优势去获取更多的市场份额。

**Q6: 新《安全生产法》实施后燃气报警器市场需求显著增多, 其产能和未来的扩产计划?**

A6: 公司去年一直在扩产, 基本保持满产。安全类仪表产能的扩充计划目前已经基本完成, 预计今年能够满足市场的需求。

**Q7: 公司去年应收账款占比较多, 未来现金流和应收账款的情况?**

	<p>A7: 公司去年集团型客户比较多, 仪器仪表板块、传感器板块开发了更多集团性的客户, 回款周期相对更长, 所以应收账款变化较大。但公司 90%的应收账款都是 1-2 年, 今年占比结构将会继续优化, 坏账计提比较充分, 风险不大。另外, 去年很多材料、供应链相对比较紧张, 公司为保障供应稳定提前预付了很多资金, 锁定上游货源, 导致采购端付出的现金流比较多。同时需求量的增大导致采购备货量很大, 加之下游的大型集团客户有较长的账期, 导致公司购买材料的成本费用很多, 再加上发货后不能立即回款, 所以短期看现金流不太好, 但是去年年底已经好转。公司注重现金流管理, 前几年现金流表现都比较好, 应收账款也是同样, 去年突然要大批量为下游集团客户供货, 甚至目前还有很多订单没有交付, 所以很多款项没法收回。但具体看, 一年期的应收账款占了绝大多数, 并且下游大型客户的资金状况都非常好, 整体风险可控。</p> <p><b>Q8: 从公司发布的 2021 年的业绩预告来看, 为什么公司四季度利润要比二、三季度少一点?</b></p> <p>A8: 公司真正的营业旺季一般是三、四季度, 偶尔会受到产品挤兑的影响, 但是真正最旺的是下半年尤其第四季度, 但由于第四季度计提的奖金、费用比较多, 利润会走低一些。此外, 2021 年公司实施了股权激励, 在 12 月会计提一部分股权激励费用。如果算上年年终奖和股权激励费用, 第四季度的利润其实相较前三个季度的利润也是比较可观的。</p> <p><b>Q9: 下个月定增解禁, 公司有没有和定增方沟通过, 对公司是否长期看好?</b></p> <p>A9: 公司近期接待了很多参与定增的机构来访, 整体看, 大部分参与定增的机构包括来访的几家机构都认为公司基本面良好, 行业景气度较好, 表示会持续看好。公司今年也不排除会启动接下来的融资等, 目前和定增机构会保持密切的沟通。</p>
其他附件 (如有)	无