

浙江众合科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金公司 王迪、邹靖；华泰证券 胡剑、周靖翔；国元证券 何伟、杨伟婷；海通证券 肖隽翀、张驰；财通证券 沈斌丽、张苏、谢铭；华金证券 斯志坚；谷复资产 庞增华；港投基金 李永；真科基金 张聪；侏罗纪资产 孙恺；宁聚投资 沈振君、钱钢、罗喆；鸿道投资 赵云；玖龙资产 陈柯杰；翊安投资 张益锋；湖汇山投资 郑志刚；德汇集团 夏步刚；国盛华运 平富存；南鼎资产 谭思源；浙江省并购联合会 陈观冰等 47 位投资者
时间	2021 年 6 月 8 日 下午 14:00-16:00
地点	浙江省杭州市滨江区江汉路 1785 号双城国际四号楼 9 楼求是厅
上市公司接待人员姓名	高级副总裁 边劲飞 高级副总裁兼财务总监 何昊 副总裁兼董事会秘书 何俊丽 浙江海纳半导体有限公司董事兼总经理 沈益军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司副总裁兼董事会秘书何俊丽介绍公司整体经营情况</p> <p>（一）公司整体经营情况</p> <p>报告期内，公司实现整体营业收入约 29.27 亿元。其中，智慧交通业务实现营业收入 21.75 亿元，较上年同期增长 29.04%。半导体业务实现营业收入 2.17 亿元，较上年同期增长达 43.89%。</p> <p>（二）智慧交通业务的新增订单情况与亮点</p> <p>1、行业地位巩固；公司信号系统业务稳居行业前三，AFC 系统业务市场占有率达行业第一，ACC 业务又下南通一城；</p> <p>2、交付能力提升：在信号系统领域，公司完成了 9 条线路约 247 公里的项目交付及开通运营任务，在 AFC 系统领域完成了 9 个项目 113 个站点的交付工作，交付成绩创公司历史之最；</p> <p>3、公司于三年前开始布局运维和系统集成等业务，2020 年新增订单已达 3.47 亿元，增长速度较快，未来拥有较大的市场空间和潜力。</p> <p>（三）泛半导体业务的新增订单情况与亮点</p> <p>1、2020 年公司泛半导体业务新增订单总额为 2.87 亿元，包括海纳半导体 2.17 亿元，苏州恒启 949 万元，焜腾红外 6052 万元；</p> <p>2、海纳半导体实现了重掺单晶技术的突破，覆盖重掺磷、重掺砷、重掺锑等全系列产品；</p> <p>3、2020 年至今，海纳半导体的抛光产线一直处于满产状态，扩产正在推进中；</p> <p>4、海纳半导体在中小尺寸片中高端领域如 TVS 等技术领先性和市场占有率在行业中占据优势。</p> <p>（四）公司治理</p> <p>1、股权结构和董事会结构调整：继 2019 年浙江大学退出实控人后，</p>

2020 年公司由网新集团控股变更为无控股股东、无实际控制人状态。在这一背景下，公司对董事会结构进行了调整，调整为五名独立董事和五名非独立董事的结构，非独立董事中还包括产业链上的合作伙伴和外部专家董事，优化公司的整体经营机制；

2、技术架构升级：为配合公司一体双翼的发展战略，公司搭建了以产品为核心的应用型团队、以行业场景为核心的创新研发团队、以预演和挖掘新技术领域为核心的中央研究院三个梯队构成的技术组织架构；

3、员工持股计划：2020 年公司面向全体员工推出了 2020 年员工持股计划，超过 70%的员工认购。员工持股计划目前持有公司 6.49%的股份，是公司第一大股东，让员工充分地参与到公司的日常经营中、当家做主。这在资本市场也是较为罕见的。

二、高级副总裁边劲飞介绍公司智慧交通业务

（一）业务概况介绍

公司智慧交通业务涵盖全自动列车运行控制系统、自动售检票及线网清分系统（AFC/ACC）、系统集成、列车智能化、智能运维等多项系统产品，以及大数据移动互联智能运维平台、大数据城轨云、芯片国产化安全计算机开发验证平台等多个平台。

在信号系统业务领域，在 2016 年以前，公司采用合作系统。2016 年公司承接了第一个国家示范工程重庆互联互通项目，为重庆 4 号线提供全套自研信号系统产品。自此起，自研信号系统成为了公司市场开拓的主体产品，目前已覆盖 12 个城市的多条线路。

（二）2020 年经营成果及 2021 年情况

2020 年公司智慧交通业务新增订单总额为 20.37 亿元。其中，信号系统新增 11.4 亿元，市场占有率 17.40%，位列行业第三，近三年来市场占有率逐年攀升。AFC 系统新增 4.4 亿元，市场占有率 25.33%，位列行业第一，且是唯一一家连续五年进入行业前三名的厂家。

2021 年截至目前，公司信号系统业务合计中标（不含加车、有轨电车和维保项目）7.64 亿元，市场占有率达 34.87%，处于行业第二的位置。新增信号系统项目中包括一个弱电集成总包项目，是公司在深度系统集成领域的一大突破。

（三）竞争优势及亮点

1、保持在优势城市的领先地位：公司在通过合作信号系统拓展的市场，如杭州、西安、郑州、大连等，凭借优质的服务和交付能力，获得了地铁业主的认可并获得自研信号系统项目，保持了领先的市场地位；

2、技术架构调整配合业务拓展：公司在保持成熟业务优势的同时，思变进取，积极开拓新业务。公司已经形成了从底层到前端完整的技术架构体系，中央研究院面向未来进行前沿技术的研发，创新研发团队主要是围绕轨道交通领域进行研发，应用型团队针对现有技术进行二次开发和应用开发。经过近半年的探索，公司计划以轨道交通专用芯片、机器人、工业互联网、产业互联网、时空大数据等为未来新业务的主要开拓方向。公司还成功申报了 2021 年省重点研发项目低速场景下的无人驾驶项目，向大交通领域的拓展进行了有益尝试；

3、引领技术趋势：公司参与了信号系统领域四个国家级示范项目中的

三项，其中包括在青岛的车车通信示范工程。公司在无人驾驶领域已取得三条线路的业绩，宁波 5 号线项目预计将在今年年底前开通。

（四）年度计划

- 1、公司将继续深化本地化战略，实现多个城市本地化布局；
- 2、夯实城规既有业务基础上，实现交通向全面智慧化的迈进；
- 3、巩固前市场的同时，实现后运维市场的业务突破；
- 4、借助技术沉淀与创新驱动，实现城轨向国铁、大交通业务的外延拓展；
- 5、孵化培育新业务增长极，包括时空大数据平台、智慧车站解决方案、TACS 运行系统等。

三、高级副总裁兼财务总监何昊介绍公司泛半导体业务

（一）发展历史和整体布局

公司泛半导体业务的历史可以追溯至上市公司诞生之前，源于 1970 年成立的浙江大学半导体厂。公司 1999 年上市之时，半导体硅片业务即是公司的三大主营业务之一。在经历了 2007 年的破产重整之后，半导体产业是唯一一块保留在上市公司内的主业。2016 年海纳半导体搬迁至衢州开化。2020 年，顺应股权结构的调整，公司对经营发展战略进行了优化升级。泛半导体业务作为双翼之一的支柱性产业，公司将投入更多的资源和精力进行发展。

公司泛半导体业务遵循“一个核心、多个亮点”的发展思路，以海纳半导体的半导体材料业务作为核心产业，通过参股、并购、外延等方式发展其他泛半导体领域产业。

公司目前的布局已覆盖泛半导体产业链的多个环节，包括半导体材料、半导体设备（参股了半导体晶圆级的电镀设备企业新阳硅密）、集成电路（参股了众芯坚亥，主营陶瓷薄膜混合集成电路）、分立器件（海纳半导体的下游）、传感器（轨道交通领域的专业芯片）以及下游多个应用场景。

（二）半导体材料业务

1、海纳半导体概况介绍

海纳半导体成立于 2002 年，主营 3-8 寸单晶硅锭、研磨片及抛光片，下游主要客户包括分立器件及外延片厂商，终端应用场景为消费电子、工业电子、汽车电子、航空航天等领域。年产能为晶锭 200 吨、硅片 1500 万片，自 2020 年以来一直处于满产状态。

海纳半导体目前主要的产品种类为研磨片，以 4 寸和 5 寸片为主，在中小尺寸片中高端细分领域具有技术和市场双重领先性。同时，海纳的 6 寸片快速增长，销售金额占比达到 13%，8 寸片占比达到 7%。未来海纳半导体将逐步对产品结构进行升级，提升大尺寸片、抛光片和重掺产品的占比。

2018 年到 2020 年，海纳半导体的营业收入和毛利率均呈现增长趋势。2020 年海纳半导体营业收入达 2.17 亿，毛利率达 36.75%。自 2005 年以来，除 2016、2017 年因火灾造成生产中断外，海纳半导体始终保持盈利的经营成果。

2、海纳半导体发展规划

中短期规划：首先，海纳半导体的毛利率较同行业而言，还有较大的

提升空间。公司计划通过新建单晶基地来扩大海纳半导体的单晶硅生产规模、降低生产成本、提升毛利率水平。其次，公司计划通过增加产能来提升6寸到8寸产品的市场占有率。第三，公司将持续提升特色产品的市场竞争力，尤其是在重掺产品方面加大产品的开发跟销售力度，以提升在特定领域或者细分市场的占有率。

长期规划：公司将以浙江大学硅材料实验室和叶志镇院士为技术依托，在12寸硅片领域采取差异化、特色化的发展模式，在某一特定细分产品找到突破口。

（三）其他泛半导体业务布局情况

1、新阳硅密：

公司通过下属控股子公司持有新阳硅密（上海）半导体技术有限公司10%的股权。新阳硅密主营半导体级的电镀设备、清洗/去胶设备及供酸系统，其使用自主专利研发生产的晶圆级水平电路、垂直电路、化学电镀行业领先。

新阳硅密下游客户包括半导体生产企业、微系统和大功率器件生产企业、材料生产企业、LED等生产企业。

2、众芯坚亥：

浙江众芯坚亥半导体技术有限公司是由众合科技与技术团队合资设立，主营陶瓷薄膜元器件及延伸产品，目前已落地安徽滁州中新苏滁高新技术产业开发区，厂房已经开始建设，预计将在今年投产。

陶瓷薄膜混合集成电路是以陶瓷作为基材，通过真空蒸发、溅射和电镀等工艺制成的集成电路。其性能优点包括集成密度高、精度高、尺寸小、对信号损耗小、导热系数好、高频特性好、温度特性稳定等。

众芯坚亥未来主要生产产品包括标准微波毫米波产品——系列陶瓷介电电容芯片以及定制陶瓷微波毫米波电路，主要应用领域包括5G光模块、自动驾驶、军用雷达、激光制造等。整体市场空间可达400亿元。

3、焜腾红外：

浙江焜腾红外科技有限公司业务主要涵盖高端光学气体成像、VCSEL激光器、高端红外热成像智能传感器领域。

焜腾红外的核心产品二类超晶格红外探测器已应用于甲烷、乙烷等VOCs（挥发性有机物）气体遥测。相较碲镉汞探测器，二类超晶格红外探测器的优势在于明显降低了俄歇复合和漏电流，提高了红外探测器的综合性能。对于目前快速发展的VOCs气体检测应用，二类超晶格探测器在中波区域的峰值波长与VOCs气体吸收波长的匹配度高，应用效果更好。

（四）未来发展规划

未来，公司将紧紧抓住产业互联网、工业互联网的发展脉络，将智慧交通、感知算法、大数据、信息化和泛半导体业务相结合，通过内生、并购整合、参股投资等方式，来扩大公司泛半导体业务的整体规模和体量。

四、回答投资者提问

1、公司未来是否有硅片扩产计划？

答：未来海纳半导体将以抛光片为扩产的主要方向，今年下半年至明

	<p>年海纳开化工厂 6 寸抛光片产能预计可达到月产 10-30 万片的规模。在单晶硅生产方面，海纳将利用其在单晶硅生长、重掺等技术优势，建立单晶硅基地，降低电力成本，进一步提升毛利率。</p> <p>2、作为轨道交通行业中少有的民营企业，众合科技始终能保持在行业前三并在今年上半年取得行业第二的成绩，公司的优势在哪里？</p> <p>答：一是公司注重在既有城市的市场耕耘，持续保持在华东区域及西南区域的市场优势。二是公司积极参与新技术的研发，从跟随到引领技术的革新。例如，公司参与了青岛的车车通信示范工程项目，车车通信作为未来新技术的重要发展方向，参与示范工程项目也将为公司带来重要的技术优势。</p> <p>3、公司在泛半导体产业战略方面，将如何重点补充人才？</p> <p>答：在半导体行业，关键核心技术人才是稀缺资源。公司通过引进成熟的技术团队，合资设立众芯坚亥来发展陶瓷薄膜集成电路产业，是利用资本来引入外部人才。在海纳半导体层面，此次海纳半导体团队参与增资，也是为了将团队激励与经营责任相匹配，吸引和留住优秀人才。未来海纳也将从高校包括浙江大学硅材料国家重点实验室补充人才。</p> <p>4、海纳半导体曾有部分人员流失后成立公司单独上市，海纳的产品和他们的产品差异在哪里？</p> <p>答：立昂微在半导体产业链上的布局较为完整，产品包括单晶硅、抛光片、外延片和器件。中晶科技通过在电力成本较低地区建设单晶基地来降低电费成本，具有成本优势，因此在二极管等市场的占有率较高。海纳半导体在中小尺寸抛光片和超重掺等技术上已经达到了国内领先的水平。同时，海纳半导体在研磨片高端产品拥有较高的市场占有率，产品主要应用在汽车电子领域，客户黏着度高。</p> <p>5、海纳半导体未来的收入增长点？</p> <p>答：未来抛光片的扩产将成为海纳半导体重要的收入增长极，具体实施情况需取决于投资、扩产计划的落地情况。</p> <p>6、公司未来并购整合的计划如何？</p> <p>答：半导体属于投资周期较长的产业，如果需要在较短的时间内扩大整体规模，则需要通过并购等手段来实现弯道超车。公司会根据自身的资源和优势，规划半导体业务的整体布局。公司去年通过业务梳理回笼了大量的资金，公司拟将其中部分资金投入至半导体材料业务的扩产以及其他泛半导体领域业务的并购整合。在此过程中，公司也将积极利用产业基金，与合作伙伴一起进行整合。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021-6-10