

证券代码：300007

证券简称：汉威科技

编号：2021-012

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、诺安基金、诺德基金、兴业基金、国泰基金、东兴基金、太平洋证券、华创证券、信诚基金、天时开元基金、融通基金、永安信邦资管、深圳广金投资、陆宝资管、上海勤远资管、长隽资本、上海卓尚资管、上海普行资管、卷柏科技、江西济民可信集团、华泰保兴基金、北京鑫翰资管、TT International、PAG Investment、Dantai Capital Limited。</p>
<p>时间</p>	<p>2021年8月27日 10:30-12:00</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 财务负责人肖桂华女士</p>
<p>投资者关系 活动主要内容</p>	<p>一、公司上半年经营情况介绍</p> <p>1、公司的经营思路</p> <p>汉威一直围绕传感器做仪表的下游物联网应用，是以传感器为核心的物联网产业。这样的战略基于社会经济的发展，传感器要走向应用，产生数据，数据的价值要被充分的挖掘。公司从2011年、2012年开始向着物联网的方向转型升级，培育了物联网生态圈。为了做早期的物联网示范，公司控股了高新区的供水公司和热力公司，作为智慧水务、智慧热力的示范点，目前已经发挥了应有的示范作用，未来会慢慢优化公司资产结构，重点将业务集中在传感器、仪表和物联网行业应用。</p> <p>时代的机会已经到来，万物互联，全社会对数字化、感知智能的需求，会带动传感器、仪表、物联网应用的需求越来越多。公司今年的半年报上也有所</p>

体现：

传感器：剔除红外热电堆温度传感器的影响，传感器业绩今年上半年对比去年同期保持了增长。

仪表：十堰事件发生在6月初，相关事件带来的订单会落地在7月之后，即便如此，上半年仪表实现了50%的增速。

物联网：通过多年的培育，上半年实现了55.7%的净增速，增速是公司原本所期待的，上半年已经变为现实。

从利润看，仪表的营收规模在增大，利润的规模也在增大。去年仪表全年的利润贡献大概是3000万，今年上半年贡献了2000万左右，全年预计有比较好的收益。下半年是仪表的营销旺季，会有更多的业绩确认。

物联网往年营收不低，达到几个亿，但净利率比较低，今年的净利率大幅度上升，达到5.5%。物联网应用的推广期一旦过去，标准化程度提高，实施的效率提高，营销费用降低，随之净利润就会提高。公司上半年业绩已经体现了这种趋势带来的效果。

公司以传感器为核心发展仪表，并发展物联网应用做示范、推广，当时代机会出现、产业爆发的时候公司就会站在前沿。公司在智慧水务、智慧燃气，城市地下管廊生命周期的管理、安全环保等各种领域的软硬一体化构想到今天已经全面成熟落地，印证了公司的战略构想是符合社会经济发展的需要，也符合客户的需要的。

2、上半年较为关注的问题说明

(1) 上半年应收较多，现金流表现不好

上半年大型集团客户、燃气公司的订单较多，有一定账期，3个月或者半年陆续付款，出货量一大导致应收增多。

上半年元器件比较紧俏，以前可以拿货后付款，有3个月甚至更长的账期，而今年需要及时支付货款、甚至预付，行情反转，导致公司现金流看起来不是很好。公司经过内部分析认为都在良性的范围内。应收主要体现在大型集团客户，回款没有问题。现金流短期表现不好，年底会补回。

(2) 上半年业务构成的解读

公司业务大部分面对企业端，ToB。传感器主要卖给下游工业客户，包括

家电厂家、汽车厂家和安全、环保仪器厂家；仪器仪表的安全仪表主要卖给中石油、中石化，大型冶金企业；物联网应用主要面向自来水公司、燃气公司，都是以 To B 的客户为主。同时还有部分政府业务，主要面向政府环保部门、应急部门。

除了大量的 To B 业务，公司在 To C 端也同样发力。To C 端主要是传感器，传感器面向家庭推出很多产品：可燃气体的监测、一氧化碳的监测、火灾报警的监测，还有针对家电厂商，海尔、小米、华为都在大量采用公司的传感器。

To C 端的好处是需求量大，但大型企业有一定的账期，体现在公司的应收会增加。华为、海尔、小米都有一定的账期，应收提高，随之反应的是业务量的提高。同时，公司也在开拓汽车领域，之前在汽车厂商有少量供货，目前也在与国内部分汽车厂商积极接洽，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，传感器产业化带动热电堆在家庭的医疗、呼吸机、流量检测等领域陆续放量。公司预计在 To C 端会有较好的增长。

3、下半年面临较好的发展形式

公司工业级传感器正在快速成长，消费级传感器也在打开市场，数量越来越多。仪器仪表、安全仪表下半年原本就是公司产销旺季，加之新安全法推出的影响，产品会更加放量。餐饮行业燃气监测是个很大的市场，原来渗透率较低，受安全法的要求短期内会有大爆发，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。

工业企业安全也是汉威的传统主业之一，去年的业务量有 2 亿左右。仪表产品未来是企业安全业务的主战场，燃气只是一方面，目前所有的工业企业在工业现场的有毒有害、易燃易爆的气体监管设备都存在安装维护不到位的现象，今后都会加密、补齐。除此之外，大量的危化品以外的企业没有部署，今后都需要安装气体检测仪表。

安全法对全社会安全产品的需求是中长期的刚需，又是 3 年替代的产品，会保持市场的可持续。除此之外，新安全法实施后，计量部门、安监部门会检查各种资质，不仅要安装安全监测设备，还要保持完好、稳定运行，小厂家的产品不易过关，市场的集中度会很快集中到头部企业，汉威属于头部企业中名列前茅的。所以行业、市场的集中度会提高、快速洗牌，汉威会获取大量的市场份额。仪表业务未来长期可持续，在高端工业场所比如中石油、中石化，还有半导体行业等特殊领域的国产替代有非常好的机会。

公司从近期在半导体行业拿到订单的过程中可以感受到，目前各行各业对安全越来越重视，中国的仪表产业越来越规范，头部的安全仪表会有更多机会。另外，很多产品的属性都是 3 年更换的易耗品，所以这个市场长期可持续。

物联网真正的爆发期从去年开始，之前的十来年谈物联网更多的是概念，比较盲目。去年开始，公司能够感觉到行业客户已经比较成熟，智慧城市的建设也更加理性，真正有经验、创造价值、提高效率的物联网产品会受到越来越多的应用，公司今年已经感受到这样的需要，所以公司的物联网产品推广速度比预计的更快。目前，公司与三大运营商建立了积极深入的合作，中国联通可燃气体、烟雾报警的物联网平台应用是公司的产品，并且带动下游对应的硬件产品有优先去市场铺货的机会。这就是受物联网的拉动对仪表形成的利好效应，并且平台本身也有很好的增长机会。

从这些角度来看，公司下半年和中长期业务前景较好，并且会不断努力抓住机遇，通过良好的业绩实现来回报投资者。

二、互动交流

Q1：短期燃气仪表在所有的餐饮企业要安装，想请教一下市场空间和份额？

A1：按目前测算，仅在燃气的安全报警领域，工商业用户有 100 亿以上的市场规模。因为全国需要安装的餐饮店预计有 900 多万家，每家至少安装一个，星级酒店需要安装更多，至少几十台，这样测算下来就是 1000 万台以上的需求量，如果按照一个点位平均下来 1000 元左右，1000 万台就是 100 亿的市场。除此之外，家庭燃气包括燃气公司的站场、输配管网，这部分市场空间较大，预计有 200 亿。

公司目前市场占比在 8%左右，市占率排名第一。因为市场集中度不高，有大量的中小企业，但从今年开始市场集中度明显提高。公司在很多国内大型燃气集团都是独家供货及主流供应商。今年更有一些燃气集团主动找公司，希望公司保持供应链稳定，用更高质量的产品满足他们的需要。

工业领域也是一个很大的市场空间，公司有专门的子公司，今年增长不错；城市燃气领域是另一个子公司，两家公司的上半年情况都非常好。今年公司燃气安全市占率可能会有明显的提升，除了通用的工商业的报警器，高端的检测仪表包括手持激光遥测仪，乙烷检测仪，云台型的激光产品出货量不错。

Q2：公司之前市场份额只有 8%左右，有很多的中小企业，今年行业集中度在提升，背后原因是什么？是因为今年的芯片紧张，小企业拿不到芯片还是因为什么深层次的原因？

A2：芯片只是原因之一，但不是关键原因。大型燃气集团在交流中表示今后要改变以前的采购理念，以前主要看价格孰低，主要追求效益，今后要追求质量，因为安全产品质量是关键。所以今后安全仪表更多会选择头部企业，选择质量。越是大型的客户越会选择头部企业，底层的想法就是产品质量、服务品质、供货能力只有大型企业才能保证。

Q3：关于工商业尤其是工业领域的进口替代，主要的企业、竞争对手是外资，进口替代有多大的市场空间？怎样的增速水平？公司目前市占率是多少？未来有怎样的提升空间？

A3：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前两年被国外产品垄断。随着国产化替代的加速，国产品牌占领了一半左右的市场，但在中海油的市场份额还是几乎为零，半导体行业也清一色都是国外的产品，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。同时，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。

Q4：公司传感器芯片这两年在消费电子或者物联网的应用比较多，这部分的大致分类？下游的物联网应用里工商业、消费电子，一般划成哪几个大

类？每个大类在销售的占比是怎样的？

A4：公司传感器主要应用在两大类领域，包括传感器的核心器件和 MEMS 的芯片面向的是仪表企业、家电企业，仪表分安全仪表和环保仪表，安全、环保仪表共计占到营收的 40%左右；另外 40%面向家电领域，包括新风机、净化器，测甲醛、二氧化碳，例如海尔这样的家电厂家；另外 20%左右应用在医疗、汽车等其他细分领域。

Q5：汽车传感器在汽车是怎样应用的？

A5：两方面，一方面是汽车驾驶舱的空气质量，汽车驾驶舱的 PM2.5、二氧化碳的检测，这些器件公司做了很多年，之前主要在安全仪表应用。另一方面是汽车氢能源、锂电池的管理，氢能源汽车的氢气传感器，还有柔性传感器检测锂电池的变形、压力、温度，以及出现问题以后产生的二氧化碳、一氧化碳气体的检测。总的来说，汽车传感器的应用领域主要是在汽车驾驶舱的空气健康管理，还有新能源的能源安全管理这两个维度。

Q6：关于物联网项目，公司之前做了几个示范项目之后，物联网项目的盈利能力明显提升，之前就 1 个点、2 个点的净利率，现在提到了 4-5 个点的净利率水平。示范项目给我们带来了项目的净利率提升的主要逻辑是什么？为什么今年提升得这么明显？

A6：物联网应用拼的是行业经验和软件的成熟度。公司在过往五、六年更多是研发投入、积累经验，最初每个项目接到后都是定制化，定制开发投入的人力、物力以及商务成本较高。随后，公司在定制化项目上经过多方面沉淀逐渐变得标准化，从而使公司物联网产品的标准化程度达到了 50%，减少了结合项目做定制开发，并且随着产品的标准化程度提高，只需做简单的复制，费用成本就会越来越低，净利率就会越来越高。

Q7：物联网下游的应用领域和客户结构？

A7：物联网主要面向企业，包括供水公司、燃气集团、燃气公司、热电公司，还有化工园区。各地的化工园区无论是制药厂，还是各种大型的钢铁、冶金企业，都有安全监管和双预防体系建设的需要，公司有成熟的配套软件通过安装、实施，将企业生产、经营、运营、安全等情况全部纳入平台管理。

Q8：传感器和仪表这两个大类产品产能的情况，以及产能利用率？包括

公司在募投的项目主要以传感器和仪表为主，目前的产能利用率，明年到后年持续扩张的情况？

A8：传感器去年保持旺盛的需求，产能比较紧张，从去年开始一直在扩产，今年传感器的产能基本可以满足。明年公司传感器产品在家电和汽车领域放量，产能可能会比较紧张。本次募集资金和正在进行的扩产计划是应对明年和后年更大的产能需求。仪表也一直在扩产，去年仪表的产能释放了 100%以上，今年原本计划扩产 30%，但市场的需求速度比想象要快，目前仪表产能释放 150%以上，加班很多，公司职能人员都要上线帮忙生产，同时产能扩建也在进行中。预计到今年年底产能会扩大到 2 倍以上，可能还是不能满足产能的需要，预计还要采用加班加点的方式，一边生产一边扩产。目前看，传感器产能良性，可以满足市场需求，仪表一直处于供不应求，不断地扩产、满产，再不断地扩产的过程，预计要持续到明年年底，产能的建设才能彻底满足市场的需要。

Q9：仪表产线目前几班倒的状态是因为现在已经有在手的订单？目前的订单情况怎么样？同比去年是怎样的增长情况？

A9：目前订单较去年倍增，导致产能释放 150%还不能满足订单需求。公司目前的产能能满足客户的需要，并且努力对通用产品进行生产备货，库存已空，在手订单一直在排队，紧张情况可能还会维持一段时间。

Q10：公司二季度的业绩非常不错。从目前的订单情况以及产能利用率，交付不过来的情况来看，是不是意味着公司三季度环比二季度有明显的增长？

A10：从基本的业务维度来看，公司历史上下半年一直属于旺季，第四季度更旺。去年相当于是个反例，第二季度的热电堆突然爆发，拉动 7000 多万的销售收入，3-4000 万的净利润，所以去年二季度业绩较为突出。今年常规因素发挥作用，第二季度受芯片事件的影响，订单产值大部分会落在第三季度。

Q11：看到董事长个人解除质押的公告，最近没有什么特别的消息？市场可能有一个担心的逻辑是解除质押就要解禁、卖股票，大股东要减持，总是会有这样的惯性思维。

A11：公司已经关注到市场有这样的担心，但这种担心没有必然的逻辑性。董事长近期没有减持的计划，如果要减持也不需要等到本次解押后的。解押是

因为质押需要付利息，并且质押利息相较银行存款利息高，所以回笼资金优先还质押，目前已经偿还 2000 万的质押，未来质押会越来越少。董事长的股权比例不算很高，目前也没有打算通过减持的方式还质押，所以近期并没有减持计划。

Q12: 近期的定增原本打算募集 10 个亿，最终募集了 6 个亿，是出于怎样的考虑？

A12: 在去年的形势下，公司很多募集资金项目需要建设，所以原本计划募集 10 个亿资金。在本次定增过程中，由于时间周期较长，公司根据自身资金状况和募投项目前期投入等情况，同时从全体股东利益出发，减少股权稀释等方面综合考虑，在启动发行方案时，公司主动向深交所申请将原募集资金总额从不超过 100,882 万元（含本数）调整为“不超过 60,000 万元（含本数）”并在 8 月 9 日开始进行报价程序。从实际认购的报价来看，公司本次收到的认购金额超过 11 亿元，且最低报价也都超过了发行的底价（17.46 元/股）。公司根据调整后的募集资金需求，最终确定本次发行价格为 19.13 元/股，发行价格为发行底价的 1.10 倍。

Q13: 公司云平台的接入情况、建设情况是怎样的？

A13: 公司的平台目前大部分都是私有化部署。物联网平台在各大燃气集团、化工园区以项目的形式，通过运营软件打包部署并做长期的运维和服务。云平台主要针对小型自来水公司、燃气公司、仪表客户。全国有 1000 多家中小企业接入平台，产品数量有近 100 万个点位，还有工业、水务等领域也有公司的传感器应用，并接入了公司的云平台。

Q14: 公司新产品柔性传感器，还有一个是 MEMS 传感器，目前是什么出货量和收入规模？主要的业务领域和客户情况是怎样的？对未来大致的规划？

A14: 柔性传感器和 MEMS 传感器，这两个产品应用的方向都是消费领域，市场空间规模较大。

柔性传感器用在可穿戴、床垫、被褥、枕头、鞋垫，包括汽车座椅、电动车座椅、机器人人机交互的触摸屏、TWS 耳机的触碰、电脑的触摸屏还有平衡车等多种场景，未来的市场空间非常广阔。目前年产 1000 万支柔性压力传感

	<p>器的的产能正在陆续释放，预计今年的产值规模会翻几倍达到二、三千万。如果 1000 万片的产能如果打满，能够支撑 1 亿左右的产值。消费市场一旦爆发速度会很快，目前相关产能没有压力，公司更看好其长期的发展。</p> <p>MEMS 传感器，公司自主完成芯片设计，但没有 MEMS 工艺线，原来在韩国、英国流片，现在在上海流片，包括 MEMS 湿度、MEMS 气体、MEMS 热电堆、MEMS 热释电等各种器件，去年热电堆放量销售 7000 多万。MEMS 传感器还没有形成大规模的销售，年底前后会有新的产品正式投放，包括 MEMS 热电堆的阵列、MEMS 的湿度，MEMS 气体等产品都会开始放量，也是推动明年家电领域、消费领域放量的支撑产品。</p> <p>Q15：公司未来 2-3 年的展望？</p> <p>A15：万物互联时代，数字化转型成为全社会共识，各行各业都面临着数字化、智慧化的发展机遇。“双碳”目标、新《安全生产法》、国产化替代、消费升级等一系列新形势下的新发展、新变化将推动传感器、智能仪表等关键器件需求的加速释放。随着物联网在各行各业的加速渗透，传感器、智能仪表、智慧化解决方案的应用场景和需求也将随之快速增长，将为公司各项业务发展带来更大的市场机遇，不断为公司业绩打开向上空间。公司也将力所能及地推出更多专、精、特、新的产品，助力提升国家战略科技力量，在实现自己成长的同时，为国家、为社会创造更多价值。</p>
其他附件（如有）	无