

证券代码:002089

证券简称:ST 新海

新海宜科技集团股份有限公司投资者关系 活动记录表

编号: 2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他(请文字说明其他活动内容)
活动参与人员	海通证券股份有限公司 董栋梁、房乔华; 新海宜科技集团股份有限公司 张亦斌、司先雨。
时间	2022年8月16日
地点	新海宜科技集团股份有限公司 会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	<p>一、 公司基本情况介绍</p> <p>公司董事长、董事会秘书张亦斌先生向来访人员介绍了公司的发展历程、生产经营情况及产品情况。</p> <p>二、 问答环节</p> <p>1、看到贵司这边其实通过多种方式发展新的利润增长点，未来战略会放在哪块业务上？</p> <p>答：公司在2013年的时候就开始布局大数据业务，目前公司数据中心获批指标为6000个机柜，已经建成了2500个机柜，基本实现满租。目前公司数据中心的营收为每年1.5亿元左右，但数据中心属于高能耗业务，未来的发展肯定受到能源的限制。考虑到这一块业务发展的可持续性 & 后续政策的不确定性，公司正在寻找新的业务合作伙伴，通过共同合作的方式，把数据中心业务做大做强。</p> <p>公司在2016年开始涉足新能源汽车行业，陕西通家汽车在2017年生产了16000辆左右的新能源车，成为了新能源商用车细分领域龙头，2019年开始，由于新能源汽车国家补贴的资金没有及时到位，加之银行和金融机构</p>

抽贷，陕西通家不得已停工停产，公司找过很多战投，但契合度都不是很理想。

目前国家对发展新能源产业的决心和信心都很大，现在新能源汽车行业发展很快，市场风口很大，关键是我们怎么去把握这个机会。

陕西通家最大的优势是有齐全的整车生产资质，可以生产货车、专用车和乘用车（1、5、6、7字头整车牌照），从2021年开始，陕西通家逐步恢复生产，但受制于现金流，产能不高。现在东吴水泥参与进来，将改善陕西通家现金流情况，通过设立合资公司并由合资公司给陕西通家下订单，通家代工生产的模式，把陕西通家商用车生产起来，预计今年要生产销售2000-4000辆车左右。

公司将继续坚持通信领域及锂电材料相关的业务方向，若未来通家的情况逐步好转，公司将根据陕西通家的实际需求，逐步探索相关零部件配套业务。

2、市场比较关心公司投资的锂矿情况，请问目前是什么状态？

答：公司是通过参与基金的形式间接投资的锂矿，所占份额有限，目前基金持有的锂矿已经出售。

3、请问摘帽公司是怎么考虑的？

答：摘帽主要是一个可持续经营的问题，目前公司数据中心目前能够提供稳定的现金流，公司经营性现金流在一季度及半年度报告中均为正数，公司摘帽事项我们将全力以赴。

4、张总，您质押股票是怎么样的打算？

答：个人资产较为充裕，目前主要精力还是盘活通家汽车以解决上市公司的问题。

5、请问通家汽车会采用什么销售模式？

答：销售目前主要分为经销商模式和直销模式，各有

优劣，未来的趋势肯定是两种模式互相结合，从公司和通家汽车的角度来说，通家汽车前期会先采用经销商模式。

公司投资新能源车领域很多年了，应该算是第一批投资新能源车领域的。这个时候公司有较强的经验、包括厂房、设备、研发、人员的基础都有。

6、新海宜对陕西通家汽车的定位是物流车？

答：主要定位为新能源物流车，在新能源物流车领域，公司有较丰富的经验。

7、物流车市场在 15 年以后，新能源车刚刚起来的时候，受政策的引导比较强。因为那个时候政策让大家觉得物流车需要全面电动化，而且推得比较快，质量上参差不齐。到了现在这个阶段，您未来的发展有什么样的判断？

答：商业车的电动化暂时落后于乘用车，乘用车强大的功能被消费者认可以后，开始爆发式增长。现在我们认为，一是物流快递行业不可能永远是现在的局面。公司要做信息化、智能化、自动化、电动化的新能源物流车。智能化的软件不仅要跟体系对接起来，还要跟客户对接起来，能够做到这一点，效率就会有很大的提高。第二是无人化，目前真正意义上的汽车无人驾驶还做不到，因为网络还不够成熟。智慧城市是以软件为主，但是要通过硬件作为实现载体，这个载体就是汽车。而物流领域不同，每个快递公司收发快递都是走固定性线路的，一条路一天跑两趟，最适合做无人化。信息化、无人化是公司未来着重发力的方向。

8、如果全部智能化，价格还能保持在 6 万左右吗？

答：信息化关键是后台软件投入大，前台差距不大。现在华为也在做这个事，公司要造的车不是现在看到的电动化物流车，是智能物流车。

	<p>9、类似于五菱宏光的那样一款车型，再把智能化装进去？</p> <p>答：不只是做里面的智能化，新能源车无人化以后，肯定要做分层管理，需要安装智能立体仓。将来物流的格局也会发生改变，现在物流箱子大小不等，将来一定会标准化、制式化、智能化、无人化，会大规模节省人力资源成本，我相信这辆车肯定会出现。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息的说明</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	