

浙江众合科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-005

| | |
|---------------|--|
| 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 | 长江证券 屈奇、上银基金 郑众、兴银理财 庸宏伟、南方基金 万朝辉（排名不分先后） |
| 时间 | 2023年05月19日（星期五） 上午9:30-11:30 |
| 地点 | 杭州市滨江区双城国际4号楼1703会议室 |
| 上市公司接待人员 | 何俊丽 副总裁兼董事会秘书 张滢 数字信息事业部副总经理 曹轲 投资者关系管理经理 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、由副总裁兼董事会秘书何俊丽女士介绍本公司战略规划和整体经营情况，并重点讲解了泛半导体、产业数智化、智慧交通三大业务板块详情。</p> <p>（一）整体经营情况</p> <p>众合科技以数智化作为顶层战略架构，通过数智化驱动智慧交通和泛半导体两大实体产业，带动新产业场景；同时，两大产业也为数智化提供场景和底层技术赋能。</p> <p>2018-2022年公司主业保持快速发展。半导体业务规模基本保持复合增长率19.24%的速度增长；产业数智化在2022年实现了零的突破；智慧交通在2018-2022年期间新增订单持续攀升。</p> <p>（二）泛半导体业务</p> <p>“海纳半导体”为公司控股子公司，已于今年挂牌新三板，主要产品为4-8寸单晶硅研磨片和抛光片，2017年收购日本松崎制作所，通过收购，引进先进生产管理和技术，为海纳出口提供优质渠道。已获“浙江省隐形冠军”、专精特新“小巨人”荣誉称号。同时公司在芯片设备、集成电路也均有布局。</p> <p>行业地位</p> <p>二极管和三极管用单晶硅片市占率10%左右；TVS二极管用单晶硅片市占率60%左右（全球龙头）；分立器件、集成电路用硅抛光片市占率5%左右，未来重点拓展高端市场占有率。</p> <p>营业收入</p> <p>2022年合并营收约3.6亿元，连续4年稳步增长；净利润5737万元，同比增长12.52%；毛利率42.03%，净利润率突破15%。</p> <p>经营情况</p> <p>今年重点完成山西单晶生产基地建设，规划产能750</p> |

吨,以6寸8寸为主,目前8寸部分由海纳完成研磨片生产,出口到日本完成抛光进行销售,在技术上海纳的工艺已与国际接轨。

产业布局

在做强半导体材料的基础上,完善产业链布局。产品涉及红外探测芯片、陶瓷薄膜混合集成电路等;设备端与上海新阳成立合资公司“新阳硅密”,主要做清洗和电镀设备。通过相关布局,为公司在国产化方面进行赋能。

(三) 产业数智化

战略规划

第一,聚焦公司擅长的城轨领域,并拓展到其他大交通;第二,城市治理,围绕城市治理和安全应急安防场景进行拓展;第三,能源行业,围绕安全和控制为企业(如煤矿)提供数字化解决方案。

产品布局

深化一苇数智平台和一叶感知平台,打造软硬件融合的智能模块核心能力。

试点应用地铁线网调度指挥中心 NCC、城市轨道交通数字化智慧大脑、应急安防、数字金矿、智慧园区、智慧工业数字化平台

(四) 智慧交通业务

公司两大核心产品为“信号系统”、“自动售检票清分系统”;自2016年“信号系统”自研系统上线后,在系统和设备上逐步实现国产替代,同时得益于公司在半导体领域的沉淀,成功自主研发国内首款支持 SL4 级安全 IO 控制芯片,行业内国产化替代率属最高。

行业趋势

第一,十四五期间,保持稳定的新增市场,都市圈的扩容也对增量进行补充;第二,数字化作为国家战略,2022年城轨行业发布共计80个智慧地铁、大数据与云平台等相关项目,呈上升趋势;城轨因涉及人身安全,系统兼容性等因素,数字化进度虽慢,但为公司提供了后发市场机会;第三,城轨改造,公司近年来已承接3条老线改造类项目,未来,老线改造将成为城轨信号系统的重要趋势之一。

行业地位

2022年,信号系统市占率18.07%,排名行业第三;自动售检票清分系统市占率17.43%,排名行业第一,累计服务车站数超1000个。

二、数字信息事业部副总经理张滢对数智化业务进行了重点介绍

从建设交通强国到数字产业化,根据 IDC 统计,2022年,全球数字化转型支出1.86万亿,预计到2026年,约3.4万亿,年复合增速16.3%,中国约占20%,其中增速

最快的为“数字孪生”和“机器人流程自动化”，ChatGPT的出现也会加速数字化和数智化的发展，公司也在积极接洽，公司不做大模型的开发，主要通过 ChatGPT 与公司行业进行结合，落地到行业应用中去。

（四）优势和定位

首先，公司是大数字场景数字化和智慧化的实践者，并且在全国各地有多个项目落地和实施。

其次，公司在数字化的通用业务里积极参与，总体的设计思路依然是 1+2+N 的模式，1 是无论在一个城市还是一个车站，都会搭建一套完整的数据化标准，在标准的基础上，通过 2 个平台，一苇数智和一叶感知，进行 N 种或 N 套管理系统或应用化智慧系统的开发和应用，最终为客户实现管理效率的提升和成本的下降。

三、回答投资者提问

1. 公司无实控人状态是如何形成的？

答：公司早期实控人为浙江大学，在校企分离改革的背景下，2019 年 9 月浙大在原大股东浙大网新集团层面解除一致行动关系，至此，众合科技形成了无实控人状态。

2. 公司的治理方式有哪些？

答：参照 MBO 模式，通过调整增加独立董事人数至总董事人数一半，对公司的重大经营事项进行管控。

3. 公司 2020 年出台员工持股计划，何时解禁？后续有什么计划？

答：目前该员工持股计划已全部解禁，暂无减持计划，从股权结构上已经把核心管理层的股份转到合伙企业持股平台，有利于持股稳定性。

4. 定向增发进展情况？

答：目前在材料准备和申报阶段，本次融资主要为后续数字化发展储备资金。

5. 公司在数智化方面有哪些优势？

答：1、公司在产业场景多年的积累，在客户资源、行业理解力等方面的优势；2、公司通过项目和产品相结合开展业务，同时具有二次服务和项目的软硬件安装一体化的服务能力，是公司较传统互联网企业的优势所在。

6. 公司最新的经营情况能否更新一下？包括轨交订单和对未来的展望。

答：公司最近三年新增订单持续增长，2022 年 25.42 亿元，较上年同期增长 47.19%；今年力争保持优势，同时发力数智化业务，实现规模性增长。

7. 数智化业务中轨交和非轨交占比是多少？

答：去年以轨交场景为主（73.48%），其他场景包括智慧安防、智慧政务等。

8. 城际铁路公司可以做吗？

| | |
|----------------------|--|
| | <p>答：信号系统主要看铁路制式，公司覆盖地铁和轻轨制式，国铁领域暂未涉及，但在四网融合的背景下，会孕育新的市场机会。其次，公司铁路智能化的产品已进入城际或国铁市场。</p> <p>9. 轨交项目交付周期是多久？</p> <p>答：一年半到三年之间，根据线路建设周期会有所不同。</p> <p>11. 在城轨领域相较于竞争对手，众合有哪些优势？</p> <p>答：公司拥有信号系统、自动售检票及清分系统以及综合监控三个弱电系统产品，同时是市场当中唯一一个两大核心系统均处于第一梯队的厂商。这不仅增加了与地铁公司合作的机会，实现差异化的竞争；同时也为公司后续在产业数字化的拓展中提升竞争优势。</p> <p>12. 公司的考核标准是什么？</p> <p>答：主要有新增订单、营收规模、净利润等。</p> <p>13. 海纳股份和公司的关系？</p> <p>答：海纳股份为公司的控股子公司，持股占比 58.22%</p> <p>（本次活动中关于未来发展规划等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，请投资者注意投资风险。）</p> |
| 关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明 | 否 |
| 附件清单（如有，可作为附件） | 无 |