

浙江众合科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 赵智勇、长江证券 倪蕤、长江证券 屈奇、富国基金 李娜、嘉实基金 李大炎、鹏扬基金 徐超、兴银基金 徐斌毅、融通基金 郭晓莹、华润元大 哈含章、中银资管 李倩倩、中加基金 苗超、银河自营 刘兰程、建信信托 程亦涵、淡水泉 杨馨怡、长江资管 严艺鸣、沙钢投资 吴越、固禾资产 文雅、固禾资产 纪双陆、慎知资产 李浩田、易鑫安 陈莉莉、正圆投资 熊小铭、前海道谊 颜丙詹、昊泽致远 于航、长江自营 邹伟、相聚资本 叶善庭、果实资本 蔡红辉、多鑫 成佩剑、颜辰私募 张航、涌贝资本 马涌超、吴学东、王星宇（排名不分先后）
时间	2023年06月15日（星期四） 上午10:00-11:00
地点	线上电话会议
上市公司接待人员	副总裁兼董事会秘书 何俊丽 投资者关系管理经理 曹 轲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一. 由众合科技副总裁兼董事会秘书何俊丽女士对公司发展历程、战略布局进行了解读，并阐述了智慧交通、泛半导体、产业数智化三大业务板块的业务情况。</p> <p>1、智慧交通业务方面：以城市轨道交通为核心的应用场景里，基于自动售检票清分系统和信号系统两大核心机电系统产品，融合数字技术，实现轨道交通专业领域数字化和智能化，同时逐步向整个大交通领域范围延伸，以此构建平台化与生态化，实现跨专业、跨领域的交通数智化。未来通过数据融合、模型训练，为客户的决策带来辅助支持。</p> <p>2、半导体业务方面：力求在做强核心半导体单晶硅材料基础上，顺延至关键领域涉及的半导体产业链，如芯片和光电器件、集成电路、清洗设备等，并积极拓展产品边界，打造有特色、自主可控、可持续的泛半导体核心竞争力。</p> <p>3、产业数智化方面：以数智化作为顶层战略架构，布局算力网络、云平台、产业应用场景，以交通和能源两大应用场景作为主要聚焦领域展开，深化一苇数智以及一叶感知这两个核心大数据平台的研发，不断挖掘存量轨交场景、探索新的工业场景的深度和潜力，拓展多</p>

个数字化、智能化业务新场景，打造软硬件融合的智能
化模块核心能力。

二、回答投资者提问

1. 随着海纳股份成功调入新三板创新层，公司对其
未来的发展以及半导体业务板块是如何规划的？

答：海纳股份将通过资本化获得更好的融资平台，
有利于其估值体系的良性塑造，为海纳股份进一步扩大
规模夯实基础。关于未来具体的业务发展规划方面，首
先做好现有主要业务，即 6 英寸和 8 英寸硅片的生产。
在此基础上，重点拓展 8 英寸市场，通过引进日本比较
成熟的抛光技术，实现国产替代化，开拓市场空间。公
司相应也做了配套的产能升级布局，山西的生产基地将
于今年年底左右开始投产，预计明年四季度达到满产。
最近，公司也与浦江经济开发区达成战略合作协议，将
在浦江投资建设半导体抛光片生产线。同时海纳将积极
就特殊用途硅片和大尺寸硅片的研发储备相关技术。

2. 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 年浙江大学在原控股股东层面解除一
致行动人关系，自此公司形成了无实控人状态。在此状
态下，为优化公司管理，公司推出了合伙人机制，以适
应市场化经营机制。同时加强独立董事的监督和管理职
能。

3. 轨交板块未来的行业前景如何？

答：城市轨道交通行业将持续稳定发展。一方面将
持续会有新增线路的建设，并每年保持稳定增速。除省
会城市和区域核心城市外，在都市圈扩容的背景下，将
会有更多的城际线路进行建设。此外，在发达地区的二
三线城市，对于非地铁类的轨道交通制式，也有新的需
求。预计 2024 年总投资额将比 2023 年提升 44.63%，总
里程数规模将扩大 72.34%。

除了新线路的建设，老线改造的市场前景也较乐观。
中国地铁线路 10-15 年便需进行大修改造，这将是一个
不断循环的市场。未来 5 年将有约 30 条改造线路的需
求。该部分所产生的订单规模和效益不亚于新建线路。

4. 在半导体相关设备领域，公司有什么布局？

答：在半导体设备领域，众合投资了新阳硅密，其
专注于对半导体清洗和电镀设备的研发，在电镀方面，
去年已成功推出相关设备并已获得订单。

5. 半导体业务板块预计在何时能走出下行期？

答：对于行业下游，从开工和去库存的情况看，预
期今年四季度至明年一季度会逐渐走出下行期。

6. 公司轨交业务方面，新建线路和老线改造的订单
占比情况？

答：老线改造的市场从 2019 年才开始逐步释放，目前公司中标的改造类项目有三条。

7. 公司订单回款情况是否有受到来自地方财政不景气的负面影响？

答：公司主要布局一线省会城市、经济体量较大的二三线城市，回款情况良好，并未受到负面影响。

8. 轨交行业公司未来的市场占有率是否会有所提高？

答：众合作为行业第一梯队，拥有良好的行业口碑，竞争优势明显。公司也将不断加强自身实力，进一步扩大市场占有率。同时，众合也积极寻求海外市场机会，提升业务增量。

9. 公司已落地的数智化业务订单？

答：轨交类应用场景有：杭州的地铁大脑项目、湖北黄石的城市综合交通治理项目、苏州地铁城轨数智化项目。非轨交类应用场景则有城市应急治理、教育管理等等，都有相应的项目正在实施落地中。此外，还有山西长治的煤矿数智化项目正在进行积极协商接洽中。

10. 数智化项目的毛利率情况？

答：毛利率与项目本身结构密切相关，前期因市场拓展初期，毛利率会相对较低，旨在顺利落地首套试点，为后续市场开拓打下基础。后续毛利水平将随着公司竞争力提升不断提升。且不同数字化场景的项目毛利水平也有差异。

11. 数智化行业的市场竞争情况？

答：数智化行业的不同细分领域都有不同的竞争者。轨交领域，除传统的机电厂商转型做数智化解决方案提供商，腾讯、阿里等互联网企业也纷纷入场。但众合在其中依旧拥有自己的显著优势，众合深谙各机电系统的底层核心技术，因此提供的解决方案更能满足客户的需求。而在智慧城市方面，三大运营商、华为等厂商也都有布局。在此情形之下，众合则与其达成友好合作，成为某细分领域的分包商，实现共赢。众合也将继续找准定位，发挥优势，力争在安全和控制相关的数字化领域成为领先企业。

12. 人力成本、销售费用和研发费用等，是否会对公司业绩造成压力？

答：随着新业务的拓展，首先对高精尖人才的需求会更高，但同时也计划在保持业务体量的前提下，通过提升效率和控制费用来降低成本。财务费用方面，公司也一直在优化和调整负债结构，今年计划通过再融资来降低负债率。虽然今年会在新业务场景中投入更多，但公司也制定了完善的计划和考核目标，各项支出不会对公司业绩造成较大负担。

	(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。)
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