汇中仪表股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动 类别	□特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
		□电话会议
	□其他:	
参与单位名称及 人员姓名		未听怡
	宝盈基金专户投资部投资经理 宋可嘉 东方红资管分析师 谢成	
时间	2023年6月28日15:20-17:00	
地点	公司会议室	
公司接待人员 姓名	董事、董事会秘书、财务总监 冯大鹏	
	证券事务代表 李俊杰	
投资者关系活动 主要内容介绍	首先,由公司董事、董事会	秘书、财务总监冯大鹏先生带领大家对
	公司进行了参观,并对公司发展几	历程、核心技术、核心产品进行了介绍。
	1、目前国内供热市场的市场前景如何?公司如何应对市场变化?	
	伴随着热计量改革进程不断。	加深,热量表作为我国推动城市供热体
	制改革、供热节能改造、实现智慧	慧供热的关键设备,在我国节能减排、
	可持续发展、碳达峰碳中和的大	背景下,业内企业都在持续进行技术攻
	关和自主创新,目前呈现出"存量稳定,潜在增量大"的市场局面。	
	考虑到热量表市占率相对稳力	定,但未来市场空间巨大的现状,公司
	持续关注供热行业政策端、市场端的发展与变化,致力于帮助客户实现	
	智慧供热、公建节能。并始终保证了企业自身因政策端、市场端利好导	
	致需求量激增的产能准备。	
	未来公司将坚定并明确现有:	技术方向,持续深耕在供热业务持续覆
	盖热源、热网、热力站、楼栋热	. 分户热全产业流程。

2、公司超声热量表的优势是什么?

公司现有超声热量表因其在量程比、计量精度、压力损耗和环境适应性上的优势,成为目前市场上主流的热量表产品类型。

3、请问公司超声热量表毛利率较高的原因是什么?

公司目前在智慧供热的主要产品包括供热节能产品、智慧供热平台、智慧供热整体解决方案及供热节能服务。经过公司持续实施创新驱动发展战略,公司超声热量表系类产品持续优化,并凭借优异性能得到市场认可。加之目前热量表市场及价格格局相对稳定,实现了公司超声热量表毛利率相较于超声水表略高的情况。

4、水表方面渗透率仍然较低,降低产品价格是否可以快速等到认可 及市场份额?

考虑到供水行业尤其是水表领域,存在"供给、需求"两端数量较多且比较分散的市场现状。影响现阶段水表的市场获得呈现"产品价值及质量+市场渠道影响力"双重作用的局面。所以我认为降低产品价格并不是现阶段首选策略。

目前公司正在积极推动研发与制造融合,通过工艺的持续改进、设备智能化持续迭代不断降低生产制造成本,保证产品的质量与价值的前提下降本增效。同时,面对可预期的行业发展与竞争,公司已提前开展市场渠道优化工作,根据城市定位制定了明确有效的渠道模式。

5、是否存在受政策影响,有新品牌公司加入产品竞争的情况?

在利好政策频出且刺激市场导致行业需求增大的情况下,有可能会 出现新势力进入行业加入到产品竞争中,但是"入局容易、做好难", 想在超声测流领域制造出能实现低功耗、大量程比、高稳定性、高精度、 高智能化且能适应各类复杂环境的产品,并非一日之功。

公司作为中国最早研制超声测流产品的企业之一,拥有近百项专利和软件著作权及全部产品的自主知识产权,覆盖从终端数据采集到系统研发集成等各个应用环节,拥有雄厚的技术储备和行业经验。同时,考虑到现在市场及客户的持续采购逐渐呈现出以"产品品质"为导向的实际情况。所以短时间内新势力的加入不会对行业竞争产生很大的影响。

6、水表方面各水司进行超声水表采购的动力是什么?

根据公开数据来看,目前是市场中机械智能表、超声水表的产品价格差距越来越小,相信在技术升级、原材料选型、工艺改进、设备智能化持续迭代不断降低生产制造成本情况下,成本端的阻碍会逐渐消失。

相比之下超声水表计量更加精准,计量增量所带来的经济价值,可直接提升水司的营收能力。

同时超声水表不存在数据机电的误差,并且在无线电数据传输的准确性、上报频率、信息采集量方面可准确的为企业、政府提供高价值数据、便于数字化管理,可助力水司实现高标准的民生服务保障。

7、公司对于流量计应用领域有哪些?国产化替代进展情况如何?

超声流量计产品是公司立业之基,经过持续近30年的技术沉淀,目前在工业、水利、电力、冶金、石油化工领域均有应用,且保持较高的利润水平,是公司业务重要的贡献点之一。

综合来看公司产品拥有性价比高、服务响应速度快等优势,具备了与进口品牌竞争的必要条件。考虑到流量计应用行业多为国民经济关键行业,在全球经济及国际关系复杂且多变的背景下,设备国产化将是大趋势。

公司凭借行业领先的研发能力及多年品牌积累,抓住超声测流产品 在关键行业的国产化替代机遇,已成功参与、中标核电领域相关项目, 具体可在相关平台查询。

附件清单	无
日期	2023年6月28日