汇中仪表股份有限公司投资者关系活动记录表

	□特定对象调研	□分析师会议
投资者关系活动	□媒体采访	□业绩说明会
类别	□新闻发布会	☑路演活动
	□现场参观	□电话会议
	□其他:	
参与单位名称及 人员姓名	招商证券 胡小禹、方佳敏、吴洪伟;中粮期货 张禹峰、宋美昕;东方基金 马良旭;中国人寿 马志强;北京诚旸投资 路畅;北京四月天投资郑宏勋、中信建投 周户、光大永明资产 姜冰、诺安基金 曾广坤、天弘基金 陈翔、中金基金 张浩、拾贝投资 杨立、中信建投 孟皓、东北证券 凌展翔。	
时间	2023年9月5日 14:30-15:30; 2023年913:30-14:30	9月6日 10:00-11:00, 2023年9月6日
地点	北京粤财JW万豪酒店 北京金融街威斯汀大酒店 北京金融街丽思卡尔顿酒店	
公司接待人员 姓名	证券事务代表 李俊杰	
	首先,由公司证券事务代表李俊	杰先生对公司 2023年半年度的发展
	情况、财务情况进行了介绍。	
	1、目前来看在"双碳"节能目标与政	双策催化下超声热量表的市场前景如
投资者关系活动	何?	
主要内容介绍	公司持续关注供热行业政策端、市	市场端的发展与变化,坚定并明确了
	现有技术方向,致力于帮助客户实现智	智慧供热、公建节能。并始终保证了
	企业自身因政策端、市场端利好导致制	馬求量激增的产能准备。
	我们看到目前内蒙古、黑龙江等部	部分地区已开始推进供热计量试点,
	其中,内蒙古在6月15日印发的《内	蒙古自治区智慧供热示范推广工作
	方案》中明确要求乌海市在现有基础」	上新建居住建筑全部实行供热计量;
	鄂尔多斯市在康巴什新区全面推行供热	热计量; 其他盟市做好供热计量准备
	工作,2024-2025年分区域示范推广。	同时为贯彻黑龙江智慧供热和热计
	量改革的相关部署和要求,9月4日林	口县发布推行智慧供热试点方案,

明确要求 2023 年全县试点总面积 62. 21 万平米,2024 年实现城区供热面积全覆盖。

随着各地智慧供热、热计量政策陆续出台,热计量有望在北方部分地 区加速推进:公司作为超声热量表行业的领军企业有望充分受益。

2、请问如果采用超声热量表进行热计量都有哪些收费方式?

目前热计量收费主要有两种模式,可根据计量用户的实际情况择优使用。其一是户用热量表法即"一户一表",通过户用超声热量表、热量采集器等硬件设备完成单独用户的热计量从而进行收费。二是分摊法,通过使用楼栋超声热表以单个楼栋、单元为基本单位进行整体热计量,再结合各用户使用情况,综合考虑诸如温度、阀门开关时长等因素进行单位内分摊,进而完成热量使用收费。

3、公司智慧供热系统业务涉及哪些,产品及收费模式是怎样的?

公司供热业务已覆盖热源、热网、热力站、楼栋热、分户热全产业流程,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。

硬件方面:公司通过销售全系超声热量表进行盈利;

软件方面:依托公司智慧供热平台将信息系统与物理系统深度融合,根据客户意愿进行模块化调整,最终完成满足客户使用需求的智慧供热平台。在实际过程中根据客户的使用情况可对定制化软件进行一次性买断,也可使用公司智慧供热数据托管服务进行周期性付费。

4、公司是否具备应对未来热量表市场政策利好导致需求激增的产能储备?如果有相关政策出台短期内是否有议价空间?

公司依托自身智能制造能力及丰富的项目经验,具备运作大规模超声 热量表项目的实力,且通过公司前瞻性的战略规划,超声热量表产能储备 充足。

长期来看热量表市场的价格会呈现下行趋势,但考虑相关利好政策逐步落地很可能形成短期内市场需求急剧扩大的情况,届时企业产能、供货及服务能力将会成为影响价格的主要因素。

5、公司在超声水表、超声热量表的技术优势是否能长期保持?

"创新"是汇中的灵魂。在超声测流技术上,公司不断开拓创新,同等常用流量下,不断刷新更大的量程比,更低的功耗,挖掘更高的智能化程度,更低的维护成本,更高效的智能制造,更贴心的柔性定制服务。

"精确的时间测量,精密的几何尺寸"是公司作为超声测流龙头企业在核

心技术上精益求精的目标,也是数十年如一日凝聚出的技术优势。

公司利用行业内技术领先地位引领、赋能行业发展,不断累积行业先发优势,持续进行技术研发投入。并开始向产业上游进行业务延伸,通过子公司汇中科技唐山有限公司为同业非超声表计厂商提高关于"超声传感器模块"的技术输出、产线输出的一整套综合解决方案;短期内也将通过参股公司力声达传感科技唐山有限公司,实现为超声表计厂商提供传感器核心组件陶瓷晶片的能力,以此来夯实公司核心竞争力,长期保证公司技术优势。

6、请问海外产品是否全部为定制化产品?

公司持续深耕海外市场,目前公司完全可以根据海外客户的使用习惯,研发、生产符合使用的产品标准、认证要求、网络状况等要求的定制化产品。公司持续输出定制化产品及方案的能力提升了公司的核心竞争力。

7、如果公司执行降价策略是否会导致公司整体毛利率水平持续下降?

公司是一家集"产品+方案+服务"为一体的智慧供水、智慧供热整体解决方案提供商,主要产品包括超声水表、超声热量表、超声流量计及相关智慧管理系统,且各产品间存在毛利率差异。结合行业发展趋势及自身丰富的产品线公司制定了"高附加值产品保证利润、户用水表保证市场增量"的策略,可战略性的对不同层次毛利率产品进行动态调整,同时公司已经开始通过研发设计升级、生产工艺改进、原材料管理优化、设备智能化迭代等手段,综合降低生产制造成本,以实现保证产品质量与价值的前提下降本增效,为可能出现的价格策略做好准备。保证公司整体毛利率水平始终处于可观状态。

公司价格策略的执行将多方考量、谨慎判断,以便最大程度维护公司 股东及广大投资者的权益。

附件清单	无
日期	2023年9月6日