

证券代码：300007

证券简称：汉威科技

汉威科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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 ☐ 现场参观 ☐ 其它
参与单位名称	通过进门财经参与公司 2024 年度业绩说明会的广大投资者
时间	2025 年 4 月 8 日(周二) 15:00 - 16:00
地点	公司通过进门财经(https://s.comein.cn/r9hzq67y) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司 接待人员姓名	董事长任红军先生 总经理李志刚先生 独立董事李山先生 董事会秘书肖锋先生 财务负责人关凤艳女士
投资者关系活动 主要内容介绍	为了方便广大投资者进一步了解公司 2024 年年度报告及经营情况，公司于 2025 年 4 月 8 日（周二）15:00-16:00 在进门财经举办 2024 年度业绩说明会。本次年度业绩说明会采用网络远程方式举行，业绩说明会问答环节主要内容如下： Q:任董你好，数字化升级大背景下，传感器做为抓取数据的重要设备，为什么长期不能爆量？据我所知，目前传感器，特别是中高端传感器 80% 依靠进口，目前漂亮国大幅加关税，咱们也在对等加，这对传感器这种卡脖子部件是发展的重要契机吧，请问公司怎么看待关税增加对公司的影响？ A:感谢关心！智慧化大背景下，传感器产业获得长足发展，产出和应用数量已有大幅提升，不断接近、赶超国际水平。也有一些特殊应用的传感器进口量较大，近期的国际背景，也将加速此类传感器国产化替代、进一步升级、崛起。目前关税增加对我司影响较小，基于产品竞争力，我们出口

	业务将会快速增长。 Q:任董你好，公司连续三年利润下滑，去年十月国家出台很多大政策，其中包括地下管网更新改造以及城市生命线工程等等，并且提出物联网设备安装同施工一起进行，并且安排了此类的专项债，请问 25 年公司的仪器仪表，物联网等主营业务能不能有大的改善，能不能引爆利润？ A:谢谢关心！你判断很对，城市管网改造、城市生命线工程相关智慧化业务是汉威优势业务，目前背景下，相关业务将会获得较大机会和增长，助力业绩提升。 Q:肖总你好，我想问下公司的激光传感器这块咱们做的怎样了，除了检测气体外，咱们还在哪些领域有突破，有没有订单？这块 25 年会不会给公司贡献利润？ A:您好！公司成功搭建了蝶形激光器和 TO 激光器封测产线，实现激光器从研发到量产的完整生产能力。除了气体检测外，还涵盖光谱检测、光纤传感、激光雷达、测风雷达等领域。目前部分产品已批量生产，为后续大规模量产和市场推广奠定了基础。谢谢！ Q:任董你好，公司的弹性传感器目前进展怎样，有没有送样？ A:谢谢关心！公司柔弹性传感器已有小批量出货。 Q:关总你好，公司连续三年大笔计提坏账准备，请问这块是哪块的应收账款？这种大额计提会是未来的常态？ A:您好，公司计提坏账准备是基于谨慎性原则并严格执行会计准则，不存在大笔计提坏账准备的情形。根据当前整体市场经济情况以及公司整体运营情况，目前公司整体应收账款是良性的，风险可控。 Q:任董你好，上次投资者电话交流会上，有人提问说全世界有四个顶尖的柔性团队，美国两个，新加坡一个，另一个就是能斯达团队，当时汉威发言人肯定了这个说法，请问能斯达是世界顶尖的柔性团队？和世界一流柔性团队差距大？ A:谢谢关心！能斯达研究、产业化柔性传感器十余年，解决了一系列材料、工艺、应用的技术问题，产品技术、成熟度处于行业领先水平，已获得国内外多家客户认可和批量采购。 Q:任董你好，公司布局汽车用传感器很多年了，请问目前订单情况怎样？25 年这块能够贡献比较多的业绩？
--	---

A: 谢谢关心！车用传感器业务进展顺利，目前获得多家主机厂定点，增速较高，2025 年会持续放量。

Q: 任董你好，去年互动提问说公司锂电池热失控监测设备通过头部企业技术验收，请问这块目前有订单？未来订单量大？

A: 谢谢关心！目前已有批量订单，业务在持续推进中。

Q: 每日经济新闻记者提问：1. 汉威科技的机器人电子皮肤业务在公司战略中处于怎样的位置？该业务对公司业绩有哪些影响？2. 目前电子皮肤各条技术路线有什么优缺点？汉威科技的电子皮肤采取的是什么技术路线？有何优势？3. 汉威科技在生产制造电子皮肤方面取得了哪些突破？4. 目前电子皮肤还有哪些瓶颈束缚？5. 目前电子皮肤的下游应用情况如何？

A: 感谢您的关注！1. 汉威的柔性传感器业务是公司目前四大传感器系列之一，具有重要位置。该业务目前对公司业绩已产生一定贡献，未来具有广阔空间。2. 目前柔性传感器各条技术路线各有特点和使用场景，汉威科技的电子皮肤具有压阻、压电、电容、磁、液体金属等多种技术路线，可以适用身体不同部位、不同功能场景。3. 汉威科技在生产制造电子皮肤方面已经完成工程化、产业化，具备批量生产能力。4. 目前电子皮肤仍需基于场景的解决方案方面加强开发，以更好地适配用户需求。5. 目前电子皮肤的下游应用情况处于早期，机器人行业以试样、小批为主；在医疗健康、可穿戴、车用领域已有一定批量。

Q: 李志刚总您好，前些天在深圳传感器现场看到了公司的六维力传感器和玻璃微熔应变片，非常振奋，但是当时有些问题相关人员有点语焉不详。请问一下，咱们这个玻璃微熔应变片是属于金属应变片还是硅应变片？另，展出的六维力传感器是完全由公司自主做的，还是提供核心零部件给友商、由友商做的？谢谢！

A: 您好！非常抱歉我们展会现场同事没有能够和您有效沟通。目前公司的应变片是基于硅加工的硅应变片。公司既提供核心应变片供客户使用，也使用应变片自主设计、生产六维力传感器。感谢您对公司的关注。

Q: 高管您好，请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

A: 您好！对于公司具体业务情况可以及时关注公司定期报告。受部分业务外部市场竞争加剧、公司研发投入持续增加，以及战略布局的 MEMS 传

	感器 IDM 产线、激光器封测产线、超声波仪表等新业务在报告期内未能实现有效业绩产出等多重因素影响，公司 2024 年业绩承压，但公司所处的传感器、仪器仪表及物联网行业发展趋势仍稳中向好，国家工业 5.0、发展新质生产力以及全社会数字化、智能化的发展趋势等都对传感器及仪器仪表的硬科技能力和物联网数字经济建设带来了良好的发展机遇，公司将持续聚焦主业，推进技术创新与战略布局，深化研发创新，抢抓市场机遇，不断巩固行业龙头地位。 Q：任总好！请问 IMU 传感器目前有哪些机器人公司在用？公司的 IMU 技术含量在国内如何？谢谢！ A：谢谢关心！公司 IMU 有多年研发、生产历史，以前主要在特殊场所使用，产品成熟度较高，在可靠性、精确度方面有优势，技术指标完全满足机器人要求。 Q：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。 A：谢谢关心！全社会智慧化、机器人、智能家电、智能汽车等都对传感器给出广阔市场，国产替代、一带一路、国内设备更新、城市更新也给传感器、智能仪表、物联网带来巨大机会，这些都是驱动业绩增长的因素。 Q：气体传感模拟的是人的嗅觉，在人感知客观世界的信息来源中占比个位数，公司有没有梳理和对标海外气体传感公司，怎么通过内生和外延做大做强？ A：您好！放眼全球传感器市场，气体传感领域曾长期被海外巨头垄断，汉威科技坚持自主研发创新，不断突破掌握核心技术，打破国外垄断，目前已掌握厚膜、薄膜、MEMS、陶瓷等核心材料、工艺，产品覆盖气体、压力、流量、温度、湿度、光电、加速度、柔性等门类。同时公司也在积极对标国际巨头，例如霍尼韦尔、城市技术等公司，进行技术交流、合作，共同推动传感器行业整体发展。谢谢！ Q：任总您好，请问嘉园环保持续亏损，严重拖公司后腿，公司有没有剥离出售的计划？若有，有没有一个预计的时间节点？另外，公司的传感器业务今年虽然发展很快很好，但是占总营收比例依然偏小，公司有哪些具体措施进一步聚焦和做大做强相应业务？谢谢！ A：感谢您的关心！嘉园环保受大形势影响，业绩承压，通过整改优化业务，目前经营在持续好转。长期来看，环保业务仍有机会何发展空间。后
--	--

续若有资本运作机会，我们也会择机妥善处理，没有明确的时间表。未来几年公司的发展重点会聚焦在先进传感器，从培育孵化到投资并购，做大做强传感器业务。

Q：任总好！六维力传感器国内有很多家在做，请问汉威在这个产品有什么优势？目前有哪些机器人公司合作使用？谢谢！

A：谢谢关心！我们有核心力敏应变片多年研发生产的经验积累，也有一只高水平的研发工程师队伍，对于传感器机械解耦、数字解耦有独到理解和技术。目前在和多家机器人厂家合作，适配细分场景的应用。

Q：肖总您好，能斯达周总春节期间为了公司业务在欧洲奔忙很辛苦，能不能介绍下其收获、相关送样和订单等相关事宜，以及目前咱们能斯达电子皮肤产能、产量以及产能规划等问题？谢谢！

A：您好！感谢您的关注！海外走访对拓展海外客户有较大力度的提升，订单情况尚不便于具体披露。另外能斯达去年产能较为饱和，今年正在积极进行扩产。谢谢！

Q：高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

A：谢谢关心！基于全社会智慧化大背景，传感器、智能仪表行业近几年总体形势稳中向好，头部企业获得更多发展机会。具体可查阅相关传感器、仪表企业上市公司财报或者行业研报。

Q：任总，您好，请问近期大额的关税对公司影响如何？国内的传感器国产替代现状和发展瓶颈是怎么样？传感器国产替代离国际水平还有多少差距？

A：感谢关心！关税政策对我们影响不大。近年来，国产传感器产业获得长足发展，产出和应用数量已有大幅提升，不断接近、赶超国际水平。一些特殊应用的传感器进口量较大，差距 3-6 年不等，正在加速国产化，有望在未来几年更多实现国产替代。

Q：李总：请问，1、目前能斯达的柔性传感器下游的几个应用领域中，出货占比如何？2、能斯达扩建的两条产线，能否满足未来需求，是否有进一步的扩产计划？3、未来机器人板块业务，预计什么时候能开始产能得到释放？

A：感谢您的关注！ 1. 目前电子皮肤的下游应用情况处于早期，在医疗健

	康、可穿戴、车用领域已有一定批量出货，在人形机器人行业以试样、小批为主；2、能斯达目前增设的两条产线为一期项目，未来会根据实际需求对产线及产能进行调整。3、未来机器人板块业务具有广阔的前景，但目前大多处于试样、小批阶段，产能会根据客户批量情况逐步释放。 Q：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 A：谢谢关心！全球、全社会智慧化大背景下，传感器、物联网业务前景看好，大有可为。 Q：任总，您好，传感器的使用寿命一般是几年，或者说更新换代的年限是多久？另外想了解下公司直销模式下，新客户是如何拓展的，新业务是如何开拓的？公司有考虑做分销模式嘛。公司的销售人员大概占公司多少 A：谢谢关心！不同传感器寿命不同，通常 3-10 年及更长，基于应用场景不同更换周期 1-10 年。公司营销以直销为主、经销为辅；新业务通过线上线下、展会传播推广，标杆客户共创、打造，行业活动推广等方式开拓市场。公司营销人员约占总人数 1/4。 Q：任董您好，个人前些天走访某 985 高校院士团队电子皮肤产品，他们使用的是石墨烯，可以做到夹烟灰而不散；也曾看到能斯达张教授团队放的夹鸡蛋和豆腐视频。请问任董，理论上咱们碳纳米管的灵敏精确度较它们更甚，咱们有没有做过夹烟灰的试验？另，能斯达所使用的碳纳米管是哪家公司的，公司有没有自研的打算？谢谢！ A：谢谢关心！碳纳米管自行合成制造，可以达到类似的灵敏度。 Q：公司制定了市值管理的相关制度，请介绍一下公司在市值管理方面的情况？ A：您好！一方面，公司将积极落实中长期发展战略，持续巩固基本面，不断提升公司发展质量和投资价值。另一方面，公司将围绕治理结构、信息披露、投资并购、资本运作、激励机制、投资者关系管理、股东持续回报等方面，积极推进公司市场价值与内在价值的共同增长，使公司价值得到有效体现。公司市值管理工作将始终坚持基本原则，做好公共关系和舆情管控，以合法合规方式开展市值管理工作。再次感谢您的关注！
附件清单(如有)	无

日期	2025 年 4 月 8 日
----	----------------