

证券代码：300853

证券简称：申昊科技

杭州申昊科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2021-015

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）
参与单位名称及人员姓名	2021年11月9日9:30-11:30：中金公司 刘倩文 江鹏、新时代证券 韦俊龙 孟鹏飞、江阴江梁投资 陈浩、华西证券 曾雪菲 2021年11月9日13:30-16:00：湘财基金 徐若旭、安信证券 董文静、仁布投资 方开俊、彤源投资 郭磊、中泰证券 郑汉林、宏道投资 庄自超、新活力资本 吴鹏飞 2021年11月10日10:00-11:30：中泰证券 邢立力 韩冰、农银汇理 周子涵 2021年11月10日13:30-14:15：华创证券 岳阳 曹静婷、华泰资产 曹耀元 匡恒
时间	2021年11月9日9:30-11:30、13:30-16:00 2021年11月10日10:00-11:30、13:30-14:15
地点	2021年11月9日、11月10日10:00-11:30 公司会议室 2021年11月10日13:30-14:15 线上交流
上市公司接待人员姓名	2021年11月9日： 9:30-11:30 董事会秘书朱鸯鸯、财务总监钱英 13:30-16:00 财务总监钱英、运营总监曲靖 2021年11月10日：

	<p>10:00-11:30 财务总监钱英</p> <p>13:30-14:15 董事会秘书朱鸯鸯</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、参观公司（11月9日）</p> <p>二、交流环节</p> <p>1、为何公司前三季度收入同比下降 12%，净利润同比下降 60%？</p> <p>答：2021 年前三季度公司收入同比下降受综合因素影响，其中包括去年同期收入中包含防疫测温机器人收入，基数较高；公司客户以两大电网公司及其下属企业为主导致公司生产、销售存在季节性波动；且今年三季度受疫情影响，部分订单交付有所延期。</p> <p>费用方面，报告期公司管理费用 5,221.39 万元，同比增加 43.56%，主要因职工薪酬增加及 2020 年下半年申昊科技大楼基建工程竣工，在建工程转固后折旧增加所致，导致净利润出现下滑。</p> <p>2、机器人是否有降价的趋势，毛利率会不会大幅下滑？</p> <p>答：公司单个产品存在一定的生命周期，前期价格、毛利率较高，后期随着客户规模化采购，公司产品进入成熟期后存在着需求量增加而价格下降的风险。公司与下游电力客户形成了长期稳定的合作关系，公司也可以更贴合客户需求进行研发，使得公司能够持续研发出高毛利率新产品提高产品附加值，以保持公司整体产品的毛利率。此外随着产品需求量的提升，公司也通过规模化生产、降低产品生产成本，提升毛利率空间。</p> <p>3、公司经营性现金流量净额与净利润的差异原因？</p> <p>答：主要系公司营收规模增加及受回款进度影响。公司客户质地优良，货款回收确定性较高，经营活动现金流入的持续</p>

性较高。

4、公司应收账款的回款周期如何？

答：公司的应收账款大部分账龄都集中在一年内，主要系公司下游电网客户的财务收支实行严格的预算管理，付款审批程序相对复杂，该结算方式使得货款回收周期相对较长。但考虑到电网公司信誉较好、具有较高的资信水平和偿债能力，应收账款的坏账风险较小。

5、公司订单如何结算？

答：结算模式方面主要根据销售合同的相关约定，通常按照合同签订、到货验收、投运期、质保期等不同履行阶段分期结算款项。

6、目前省外业务拓展情况怎么样？主要契机？

答：基于公司前期在省外市场的布局，以及下游电网客户对于新产品在全国的推广应用，公司省外业务拓展进程良好，2021年前三季度公司省外营业收入占比为40.19%。

7、公司的研发架构是什么样的？

答：公司设有机器人与人工智能研究院，负责技术发展长远战略及共性技术、核心技术等开发工作。公司电力机器人事业部以及轨道交通机器人事业部分别设有专门的技术研发部，分别负责电力领域智能机器人及智能监测设备、轨道交通领域智能机器人产品开发及技术支持等相关工作。

8、行业中，除了公司以外，还有亿嘉和、国网智能，公司怎么看市场竞争格局的变化，公司如何应对？

答：电力监测检测市场随着智能电网及智能运维的持续推进，市场规模较大，且行业目前处于发展的初级阶段，产品的整体渗透率还很低，我们需要与国网智能等行业主体共同推动市场的发展。公司在战略布局上与这些企业有所不同。在电力

方面，我们有智能机器人和智能电力监测及控制设备，覆盖了电力输电、变电、配电三大环节，相对产品线更加丰富，能够为下游电网客户提供一体化的解决方案。同时，我们不断探索智能机器人及监测设备在不同领域的应用，在做大做强电力行业的基础上推出了应用于轨道交通、油气化工等行业的巡检产品，搭建不同的销售渠道，拓宽市场的广度，搭建公司成长的第二曲线，进一步向工业大健康迈进。

9、智能机器人的市场渗透率高吗？

答：根据 2017 年电力工业统计资料汇编，在电力领域全国约有 35900 座变电站和 30 万座配电站，目前全国电力智能机器人市场渗透率较低，市场空间比较广阔。

10、公司会布局带电作业产品吗？开关室操作机器人进展如何？

答：带电作业是近年来行业发展的趋势，其中有包含诸多应用场景，包括输电线路带电作业、开关室带电作业等。

公司的带电作业产品主要是从开关室带电作业领域去切入，推出巡检+操作一体化的智能操作机器人，巡检发现问题时能够运用人工智能解决问题，进一步提高机器人、人工智能应用水平。随着带电作业技术的不断发展，公司也将不断布局其他应用场景的带电作业产品。

目前公司的开关室操作机器人已取得小批量订单。下一步公司将进一步推动订单的落地。

11、为什么进入轨交？轨交产品的布局？

答：行业需求方面，随着我国铁路运输行业的不断发展和在建的城际轨道交通不断投入运营，轨交监测设备的市场需求提升，市场规模不断提高，为公司轨交产品带来广阔的发展空间。

公司从 2018 年开始布局轨交业务，经过前期的市场调研、客户痛点需求分析与研发布局，于 2020 年推出包括轨交线路

巡检机器人、列车车底检测机器人等在内的轨交产品，目前客户试用情况良好。公司将积极搭建轨道交通领域销售渠道，今年争取成为轨交客户供应商并获得小批量订单。另一方面，公司正推动可转债的发行并为轨交产品的研发测试和产能扩张做好前期储备。

12、轨交市场有多大？

答：2019年全国铁路营业里程13.9万公里、城市轨道交通2020年营运里程7,545.5公里，若在铁路方面以每30公里配置一台轨交线路巡检机器人、在城市轨道交通以每20公里配置一台轨交线路巡检机器人计算，轨交线路巡检机器人需求量约为5,010台。2019年全国动车组保有量29,319辆、城市轨交配属车辆40,998辆，若每8辆轨交车辆/动车组列车配置一台列车车底检测机器人计算考虑需要检测的列车占比，列车车底检测机器人在动车组列车、城市轨交车辆市场需求量约为7,032台。轨交线路巡检机器人和列车车底检测机器人的存量市场空间较大。

未来，随着我国铁路运输行业的不断发展，根据中共中央、国务院印发《国家综合立体交通网规划纲要》，到2035年，铁路营业里程将达到20万公里；同时在建的城际轨道交通也不断投入运营，将进一步提高轨交线路巡检机器人、列车车底检测机器人在轨交领域的市场规模，为公司轨交巡检产品带来广阔的市场空间。

13、轨道交通领域的进展如何？

答：公司轨道交通产品已经在杭州市地铁集团有限责任公司、天津一号线轨道交通运营有限公司、浙江省轨道交通运营管理集团有限公司海宁分公司等多个目标客户现场试用，试用反馈良好。此外，公司于2021年9月22日与天津一号线轨道交通运营有限公司签署了《企业战略合作协议》。公司将在轨道交通领域持续拓展。

	<p>14、轨道交通巡检产品方面的竞争对手有哪些？</p> <p>答：根据公司的市场调研以及对公开信息的查询，公司轨交线路巡检机器人和列车彻底检测机器人均属于该领域的新产品，目前市场上暂无已经实现量产、批量供货的相同或在功能、检测精度、使用便捷性等方面相近的产品。该领域内主要参与企业有日月明、唐源电气、鼎汉技术、精工华耀、主导科技等。</p> <p>15、公司未来的业绩增长点？</p> <p>答：（1）继续深耕电力行业，持续推进智能机器人和智能电力监测及控制设备在全国电力市场的推广应用。（2）根据客户的痛点，持续开发操作机器人等新产品，满足客户需求。（3）重点拓展轨道交通领域，搭建销售渠道，拓展地铁、城轨、高铁客户，同时建立轨道交通的生产、测试、研发基地。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年11月10日