证券代码：603855 证券简称：华荣股份

**华荣科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2022-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 时彧 研究所员工  邹一瑜 财通证券  张一凡 华泰证券股份有限公司  Huichen Yan Sequoia Capital  王昊哲 天风证券  夏伯函 中识资本  李世谦 销售交易部  Aobo Zhan Golden Nest Capital Management (Hong Kong) Co. Limited  Annie Su Grand Alliance Asset Management Limited,Grand Alliance Asset Management Limited  钱雪寒 上海荣正咨询  周佳莹 宝盈基金  张乘乘 帕米尔  张添宝 杭州萧山泽泉投资管理有限公司  罗智柏 中英人寿保险有限公司  吕佩蕾 华泰证券股份有限公司  15850769196 普华永道  邓皓烛 中信建投证券  侯先生 高盛亚洲  张艺凌 上海耀之资产  欧洋琪 研究所员工  吴志豪 建信保险资产管理有限公司  李楠 研究所员工  龙兴发 湖南中鸿网略教育咨询有限公司  陆伟 海创基金公司  王靖 国家开发银行  巫丽敏 观富资产  胡瑞丽 上海景熙资产管理有限公司  公司总机 Strategic Vision Investment Limited  王斌 浙商基金管理有限公司  王博 深圳幸福时光私募基金  Shan Shan Chai Lanting Capital Management  李翠云 华泰证券  梁红娇 华荣股份  张三 蓝天科技  饶欣莹 上海杭贵投资管理有限公司  蒋海华 上海新经济产业园  周大农 平安资产管理有限责任公司  唐慧 民生证券  钱河 个人投资者  吴志豪 建信保险资管  Li Tan JPMorgan Asset Management (Asia Pacific) Limited  林献忠 融和公司  罗松 民生证券  于泽来 华泰证券股份有限公司  吴良亮 星展银行  黄鲁川 华泰证券股份有限公司（总部）  吴良亮 星展银行  秦基栗 中信建投证券  秦基栗 中信建投  胡建平 拾贝投资  孔先生 资源  王超 中国黄金集团资产管理有限公司  王凌霄 博时基金管理有限公司  李志强 珺牛私募  刘建伟 申万宏源  周君飞 娃娃  技术支持 技术支持  李季 haospace capital  公司总机 Point72基金  庄琰 上海彤源投资发展有限公司  陈佳玉 上海詹点投资  郑众 上银基金  彭瑶 中信聚信  邹靖 中金公司  陈露 中金公司  朱剑胜 中金资管  李辰 中金资管  田垒 人保资管  和川 人寿资产  刘俊奇 信达证券  薛潇 信银理财  林巧亮 前海开源  曹群海 南方基金  李宇轩 国信证券  何宇超 复星集团  michael 外呼  潘孜骅 外呼  胡佳好 外呼  金润 外呼  吴栋栋 富国基金  孙萌 富国基金  蒲世林 富国基金  白宇 德邦资管  李昌强 拾贝投资  杨立 拾贝投资  周蟾燕 摩根士丹利  刘海彬 新华基金  唐奕波 泰康资产  陈鹏辉 浙商基金  陈霸鑫 浙商基金管理有限公司  钟兆阳 浩诚资产  陈浩然 瀚川投资  李岳 璞玉资本  巫丽敏 观富资产  胡玮 达人基金  速记 速记  葛天伟 鑫元基金  詹奥博 鑫巢资本  赵楠 长盛基金  丁亮 高岭资本 |
| **时间** | 2022年5月5日 15:30-17:00 |
| **地点** | 上海市嘉定区宝钱公路555号 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董秘 郑晓荣 财务总监 孙立 证代 宋宗斌 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **公司介绍**  **2021年业绩情况说明：**  2021年，公司实现营收30.27亿元，同比增长32.62%，收入增速进一步提升。2021年归母净利润3.81亿元，同比增长46.19%；扣非归母净利润3.05亿元，同比增长28.24%。  2021年综合毛利率45.9%，同比有所下滑，主要系毛利率相对较低的新能源EPC收入占比提升。净利润率同比提升1%至12.9%，主要是由于销售费用率下降6.2%。今年计划每10股分红10元，分红率88.7%，分红率依旧保持高位。经营性现金净流量5.09亿元，净利润率现金回报率维持高位。  各板块收入拆分：  厂用业务：收入16.87亿元，同比增长14.84%。其中国内市场收入11.16亿元，同比增长23.44%。传统的石化领域收入进一步提升，但占比逐渐下降，安工智能、海工、军工、核电、白酒等新兴市场订单大幅增长。外贸收入5.71亿元，同比增长1.09%。2021年受海外疫情影响，欧美可比公司业绩大幅下滑，而公司新获得了50多家国际重大客户的“合格供应商入围资格”，全年外贸收入仍实现正增长。  专业照明业务：营收3.25亿元，同比增长5.09%，增速有所下降。主要原因是三季度专业照明业务整体搬迁到浙江湖州新生产基地，以华荣照明有限公司的名义对外承接业务，新公司有很多产品证书还在取得，对业务造成了一定的影响。  能源业务：营收9.53亿元，同比增长104%。其中，新能源EPC业务收入6.97亿元，同比增长193%。矿用防爆收入12.46亿元，同比增长9.85%，实现稳定增长。  各板块利润拆分：  厂用业务：净利润2.77亿元，同比增长22.42%。毛利率59.2%，同比降低0.9%，主要是因为原材料涨价以及汇率影响。净利润率16.4%，同比增长1%，主要系费用率下降所致。  专业照明业务：净利润0.32亿元，同比下降7.87%;毛利率68.2%，同比降低5.6%,主要因为搬迁新厂区导致成本费用上升。  能源业务：净利润0.37亿元，同比增长267%。矿用防爆业务毛利率31.7%，同比基本持平，新能源EPC业务毛利率10.7%，有所提升。  **2022年第一季度业绩情况说明：**  2022年一季度实现营收6.63亿元，同比增长29%。归母净利润6000万元，同比下滑1.21%，主要因为公司此前参与的定增项目股价下跌，导致一季度确认的公允价值损失2500万元。扣非净利润0.81亿元，同比增长33.54%。  各板块收入拆分：  厂用业务：收入4.26亿元，同比增长19.9%。其中国内市场收入2.99亿元，同比增长34.1%。安工智能产品以及白酒、核电等新兴领域的贡献比较大。外贸收入1.27亿元，同比下降4.1%，主要系上海疫情对海外的发货造成影响。  专业照明业务:收入5100万元，同比增长41%。去年年底至今年年初，在消防行业的中标金额比较大，均在一季度交付并确认收入。  能源业务：收入1.75亿元，同比增长49%。其中矿用防爆收入0.58亿元，同比增长58.3%。过往几年矿用防爆业务基本上保持个位数的增长，今年增速较高。光伏EPC营收1.16亿元，同比增长46.6%。  各板块利润拆分：  厂用业务净利润7500万元，同比增长23.3%。专业照明业务利润贡献比较小，系新生产基地投入使用，折旧等各项成本费用上升。能源业务净利润是850万元，同比增长50%左右。  **问答:**  **1:可否拆分1季度厂用业务传统及新兴领域的贡献？公司对今年后几个季度的展望？**  答：一季度没有对传统和新兴业务做非常细致的分割。从收入端来看，传统行业的占比仍接近60%左右，新兴领域如核电、军工、白酒、海工、生物医药等，占比仍然在40%左右。  从在手订单及潜在客户以及对各个项目及市场的了解，预计传统板块应该有20%的增速，新兴领域的增速可达30%左右。  **2:一季度海外业务受阻原因是海外疫情还是上海疫情影响物流？往后看，如果想实现以往30%左右的复合增长，需要海外市场有什么条件？**  答：一季度海外业务下滑的原因: 一季度恰逢国内春节和中东国家的斋月，有一定影响。2021年公司完成了近50家客户的合格供应商入围工作。日、韩的EPC业务增长迅速，如韩国EPC公司在马来西亚的PGB项目、东马的甲醇项目都取得了较好业绩；在欧洲，和全球一流的EPC公司建立起良好的合作关系；同时，也紧盯沙特和卡塔尔市场。以上区域都是华荣海外业务的预期增长点。  公司海外业务将主要做如下几方面工作：继续拓展合格供应商的入围工作；发展当地代理商；根据公司全球化战略，在沙特、意大利等地也设立分公司，复制迪拜模式。根据总经理要求，今年将在卡塔尔、英国市场设立分公司。公司将继续发力中东及欧美市场，加大对欧洲的设备配套商、成套商、分包商等客户的拓展和优化力度。  这几年受疫情影响，公司海外有些项目停滞。在一些海外同行业绩腰斩状态下，华荣在原基础上略有增长，取得这样的业绩难能可贵。未来，如果战争、政治、贸易壁垒、疫情等影响下降，相信华荣海外业务增长至少30%以上。  **3:公司俄罗斯业务目前状况如何，对公司海外业务的影响有多大？**  答：俄罗斯方面，公司在手订单及预计2022年完成的订单，合计占比不到10%。俄乌战争发生后，俄罗斯的项目目前处于停滞状态。但因为项目进度基本已经过半，因战争因素而取消的可能性较低，预计这几个项目未来可以重启，收入确认将延后。  **4:年报披露，去年安工智能平台收入在1.1-1.2亿左右，厂用防爆业务存在16.1亿和16.78亿的差异，是否因为安工智能平台的因素？预计安工智能平台今年收入？**  答：是主营业务收入和营业收入的差异。厂用业务板块还有部分其它业务收入，和安工智能的关联不大。  关于安工智能平台，公司2019年推出了样板工程，2020年全面开始推广，2021年营收1.26亿左右。目前，安工智能在手订单已超2亿，表现优异。在应用方面，除了“三桶油”下属公司，国外的大型石化公司、国内神华宁煤等也都在用。预计未来安工智能系统的增速会超过30%。  **5：今年应对原材料价格上涨，是否会对产品继续提价，预计将对今年毛利率造成什么影响？**  答：去年受到大宗原材料价格上涨影响，公司采取了2次幅度为5%-10%的提价，不同产品提价幅度不同，由此化解了大宗原材料上涨带来的压力。  未来如果原材料继续上涨，有可能会继续提价，原材料因素对公司业绩影响较小。原因一，大宗原材料（成本）占比不到25%，通过提价可弥补这部分成本上涨带来的压力；原因二，公司作为行业龙头有一定的定价权。防爆电器的采购成本在客户整个项目预算占比中通常相对较小，而安全性又是客户最为在意的，由此公司产品涨价，在用户端的接受情况较好。公司历史上也有提价，用户也接受了。去年的提价化解了不利影响，今年如果大宗原材料继续上涨，公司可能也会采取提价的形式，以保持毛利率的稳定。  **6:能否详细说明安工智能系统目前是怎么收费的？推广情况如何？**  答：安工智能管理控制系统是华荣设计开发并拥有自主知识产权的平台系统，是综合性安工智能管控平台。适用于石油开采、炼油、化工、军工等危险环境的智能化管理。运用高科技智能分析管理技术，集电气智能管理、照明智能管理、无线通讯、智能视频监控、智能通讯调度、智能在线监测、故障智能报警及气体探测等现代化数字控制技术于一体。上述部分也是公司安工智能的9个子系统。根据用户的需要，还可以在平台上继续增加子系统。安工智能管理控制根据“中国制造2025”总体规划，积极响应国家大政方针，加快推动新一代信息技术与制造技术融合发展。  安工智能目前还是以硬件+软件的收费模式为主，因为产品仍处于推广期，希望与客户建立更好的黏性。加上软件后，会比普通单一硬件产品价格高5-10%，目前看这种模式广受客户认可。目前公司对安工智能的推广力度较大，现在根据在手订单及潜在使用项目来看，有翻倍的量级。  **7:厂用防爆外贸部分Q1同比下滑4%，公司对全年外贸的收入预期？**  答：全年的增长是较为确定的，现在只是受一些短期负面因素的影响。俄乌战争对有些订单短期有些影响，结束之后订单会恢复，只是时间问题。即使考虑俄乌战争影响，外贸部分也还是预期增长的。  **8：今年专业照明业务预期增速？计划如何实现高增长？计划如何实现全年增长，有没有一些新的变化，产品和内部管理上是否有一些调整？公司对专业照明发展的思路、战略和目标是什么？**  答：专业照明一季度表现可喜，增长41%，预计全年增速在30%以上。主要动力：  1）研发新产品投入市场。专业照明成立了专职消防应急疏散指示系统研发团队，加大研发力度，针对目前铁路、电力、冶金、大企等行业定制研发智能化高品质消防应急疏散产品。目前部分产品已经取得CCC认证。预计下半年产品陆续上市并形成销量。  2）渠道将进一步拓宽。通过去年的运作以后，公司专业照明的业务发展商增长了将近10%，同时也开拓了国铁平台、国网平台、京东、齐心、得力、天猫等电商渠道。  3）照明无人机、大型照明设备等大金额、高附加值，高技术含量的产品投入和流通，有助于提升销量。  **9:2021年专业照明板块同比增长只有5%，是因为搬迁导致产能没有释放出来吗？还有什么原因？**  答：有两方面原因。首先从上海到南浔搬迁需要一定时间，实现生产正常化也需要一定时间；此外，搬迁后有部分员工因个人安家、孩子读书等问题未随迁，导致人员上的减少。再次，专业照明子公司申领相关资质、取得相关证书也需要时间，带来一定影响。今年这些不利因素将逐渐排除。  **追问：专业照明板块最早是自有销售团队的形式展业，后来采用了业务发展商模式。公司在防爆业务上采取多年的业务发展商模式移植到专业照明板块，运行的情况如何呢？**  答：华荣专业照明板块采用了业务发展商和网络电商二者并存的销售模式。业务发展商模式在华荣经过多年发展完善，现已将专业照明原有的所谓“人海战术”模式通过改革而转化成业务发展商模式，并根据专业照明市场及产品自身特点，采取的业务发展商模式与传统相比也会有一定的区别，并非完全一样。另一种是针对特定的产品，在网络电商平台进行销售。  **10:公司专业照明板块与海洋王的区别？**  答：因为对海洋王主要依据公开信息了解，两者在销售模式上存在一定差异，其他的不做评价。  **11：矿用收入增长58.3%，为什么？**  答：和煤矿景气度有关系。煤炭价格上涨，促使产能增加，从而增加投入，产生需求。  **12：在去年的业绩交流会中公司也提到，EPC业务不采取主动发展的策略，但从目前的结果以及2022财务预算上看，EPC业务已经达到了很高的占比，从战略上看EPC显然不是公司想主要投入的方向，那么EPC业务对于公司而言是如何定位的？对其他主营业务及国际化战略有何帮助？**  答：公司对EPC业务的发展策略依然保持不变。但国家在新能源方面的战略投入持续加大，目前看，五年内这一国家战略仍旧在持续增长的预期内。新能源EPC业务方面，公司不垫资，在控制风险的前提下，在参与中抓机会，在机会中求发展，这也是一个企业良性发展的必经之路。公司在 EPC业务上做得不错，也在贡献利润。  从国际化战略上来讲，公司目前还没有考虑EPC业务出口。现在只是抓住机会，让EPC业务走上良性发展的道路。  **13：3月下旬开始上海疫情严重，4月份公司受上海疫情的影响有多大？向后看，疫情还将对公司的生产、物流、交付造成什么影响？**  答：3月份上海疫情以来，公司在防疫方面做得非常到位。3月13日开始进入全封闭生产管理，至今没有出现过一例阳性。公司生产也在有序进行，疫情前期，公司做了充分的物资储备等工作。同时，公司得到本地政府大力支持，开辟物流通道，在生产及生活物资方面均得到了充分保障。  截至4月底，疫情对正常的生产运营还是有一定影响，但影响有限。按照公司原本预期，4月同比可增长20%以上，疫情影响10几个百分点。影响主要体现在2个方面：疫情前期物资保障受到一定限制，后来均得到解决；人员到岗受到疫情影响，但到岗人员目前已经达到了90%。  在未来两至三个月内，因疫情造成的影响有望追回。  **14：剔除工程部分，公司2021年销售费用率还是在下降的，原因是什么？销售费用率未来的展望？**  答：剔除新能源EPC业务后，销售费用率降幅超1个百分点。下降的原因包括：一是传统领域把控力强，销售费用的投入在逐渐下降；二是销售费用也包括很多固定性质费用，如销售部分的管理费用等，随着整体收入增长，这块费用被摊薄。随着公司收入持续增长，销售费用率逐渐下降的趋势不会改变。  **15：在传统行业，公司市占率越来越高，品牌越来越响，业务发展费是否有一定下降？**  答：随着收入的增长，整体业务发展费肯定也是上升的，公司在新行业的业务发展费投入还是比较大的，有很多补贴政策。但是业务发展费占总体收入的比例是下降的。  **16：EPC业务比较影响存货和应付，公司去年经营现金流很好，应付项增加的也比较多。如果剔除工程部分，公司传统制造业方面的现金流状况？**  答：公司传统制造业的现金流非常好。业务发展商模式下，业务发展商要承担相关的信用风险，公司业务费的支付和回款密切挂钩，所以公司传统制造业现金流一直很好，从历年数据也可以看得到，公司经营性净现金流一直高于净利润。现金营运指数也一直比较高。  新能源EPC业务这几年逐渐增加，有时会对现金流形成一些扰动，如使应付增加比较大。当然随着公司制造业规模的扩大，应付也是增加的，新能源EPC业务使其增加更多。并且新能源EPC业务的回款可能不是很均衡，在整个项目开始会有一定比例的预收款，后面根据施工的进度按期来支付款项。  总体来讲，公司对新能源EPC业务的把控比较好，未对现金流产生比较大的影响。公司的经营性现金流、现金营运指数仍维持较好的比例，预计该趋势会延续，这与公司的商业模式密切相关，未来经营性现金净流量会持续高于净利润。  **17：根据2021年报所披露的各产品线业务收入、销量，所测算出的产品单价同比下降13%，没有体现产品线涨价，原因是什么？**  答：公司产品线众多，产品种类约有3万种，并且同一个产品不同的系列和功率，价格差异很大，不能通过简单的收入除以销量，误差会比较大；此外结算也有一定影响，有些成套产品拆零统计，有些按成套统计，成套开票的订单单价会比较高；安工智能是有硬件加软件的，目前主要的计价方式还是以硬件为主，软件在名义上会以很低的价格给客户，或者送给客户，但是硬件里面其实会反映出价格差异，会比没有安工智能的硬件价格高5-10%，但硬件同样会有很多种类，价格差异也是很大的。  **18：提价5-10%是通过安装智能的项目的方式平台的方式吗？同样的产品是否有直接提价5-10%？直接提价的部分所覆盖的产品比例？**  答：同样一个硬件，使用安工智能的产品相比没有采用安工智能的产品价格高5-10%。而同样的产品，去年因为原材料涨价了，在原来的基础上也有提价5-10%。  涨价覆盖全产品线，针对不同的产品，有5%-10%的提价。全年两次提价，上半年和下半年各一次。  **19：为什么厂用防爆业务毛利率还是同比有所下滑了？**  答：厂用业务毛利率受多方面因素影响。去年上半年、下半年各提价一次，下半年是8月提价的，覆盖前期的原材料价格增长可能相对比较好。后期原材料价格持续在涨，但是公司后面也没有提价。此外，财务是加权平均来计算成本的，价格的增长在财务上的反映会有一点滞后。  **20：其他应付款里面的业务费，有约3.5亿元账龄已经超过一年了，是什么原因？**  答：业务费的应付主要是给业务发展商的相关费用。公司内部有严格的考核，款项回收了才会去支付业务发展商的费用。有些应收账款账龄也有一年以上，主要是一些大的项目周期比较长，很多超过一年甚至更长，有的分几期去开发。如果账款回收没有达到公司的要求，公司也不支付对应的业务发展商的费用。所以公司在确认应收账款的同时，就会确认这一笔业务发展商的费用为应付。  **21：公司报表里基本上两年以上的应收账款都已经计提了坏账准备，其他应付款的业务费超过一年以上的是会冲回来吗？还是怎么处理？**  答：会冲回来，提的坏账也是业务发展商承担的。如果是业务发展商要承担的，提坏账的时候我就会冲减他的业务费用，会减少应付。如果钱收回来了，坏账也会冲回，又会增加业务费用，增加其他应付项，这是一直在进行的。  **22：公司销售人员数量下降的原因？**  答：离职27人，属人员正常流动。人员流动率每年在10%左右比较正常。此外，离职的销售人员属于辅助型销售人员。  **23：今年华荣分红远超预期，请问今后公司是否会延续高分红策略？**  答：公司今年每10股分红10元，今年依照不低于利润的50%来确定，未来如何，有待股东大会确定。不好说未来走势，三年内会有分红决定。  **24：2022年有业绩指引吗？毛利率趋势如何展望？**  答：初步指引：收入端在20-25%以上，因为包括了新能源EPC业务；利润端应该还是在30%左右。 |
| **附件清单** | 无。 |
| **日期** | 2022年5月5日 |