**证券代码：688755 证券简称：汉邦科技**

**江苏汉邦科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

**编号**：2025-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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  ☑其他 线上会议、券商策略会 |
| **参与单位名称** | 东方证券自营、宏利基金、信达澳亚基金、中海基金、长盛基金、长江养老、磐耀资产、新华资产、清池资本、中广云投资、华泰证券-证券投资部、国信证券-证券投资总部、中信证券、申万宏源证券、华创证券、西部证券 |
| **时间** | 2025年6月4日-6月19日 |
| **地点** | 公司会议室/线上电话会/券商策略会 |
| **上市公司接待**  **人员姓名** | 董事、副总经理、董事会秘书：汤业峰  投资者关系经理：谢玉鑫 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **问题一、公司在美国是否有业务？中美贸易战对公司有什么影响？**  答：公司对美国出口业务收入占比较低，公司产品海外主要销往印度、欧洲等国家和地区，美国关税变动对公司的影响有限，如美国客户计划采购公司产品，相关税费将由客户承担。未来，我们也会持续关注关税政策变化，灵活调整生产和经营策略，以保障公司业务的稳定发展。  **问题二、客户从下订单到设备交付，订单周期及付款方式是怎样的？**  答：订单周期一般是6-9个月，具体视客户设备标准规模及客户自身生产计划。通常合同签订后，客户支付部分货款；设备生产完成及现场测试验收后发货前，客户支付部分货款；安装完成后，客户支付剩余款项；部分合同对于质保金存在相关约定。  **问题三：公司目前的三费情况怎么样？**  答：管理费用：2022年-2024年公司的管理费用分别为4710.14万元、5549.28万元、5961.39万元，管理费用率为9.78%、8.96%、8.63%，呈持续下降趋势。  研发费用：2022年-2024年公司的研发费用分别为2899.26万元、3718万元、4184.60万元，研发费用率为6.02%、6.01%、6.06%。公司的研发费用金额持续增长，与收入规模增长同步，研发费用率保持稳定。  销售费用：2022年-2024年公司的销售费用分别为5201.42万元、6941.23万元、6862.69万元，销售费用率为12.05%、12.82%、9.93%。  随着公司规模的扩张以及营业收入的增长，规模效应显现，三费费用率呈下降趋势。未来公司将进一步优化产品结构、合理控制成本费用、不断提升人员效能，持续努力提高公司经营业绩。  **问题四、公司的产能利用率如何？**  答：公司产品生产主要环节包含精密加工、机电装配、软件开发与测试、工艺验证等，产品主要为根据客户要求定制的非标准化设备，产品型号、规格、组成差异较大，通常使用实际生产能力用装配人工总工时计算产能。2022年-2024年，公司在手订单量及销售金额逐年递增，产能利用率分别为105.26%、99.12%、95.24%，均处于较高水平。公司正按募投项目规划持续投入建设以扩大产能，将进一步拓展产品应用场景，提升公司服务能力，满足市场需求。  **问题五、目前公司海外市场情况怎么样？**  答：公司凭借卓越的产品性能和显著的成本优势，已成功进入印度、欧洲、韩国等多个海外市场。2022年-2024年，海外主营业务收入分别为2941.81万元、8780.44万元、17870.22万元，占主营业务收入的6.11%、14.20%、25.88%，呈快速上升趋势。随着公司海外项目经验积累和品牌知名度提升，海外客户订单也逐步增多。  **问题六、海外销售人员是如何分配的？有哪些海外市场拓展策略？**  答：公司已提前布局成立国际销售部，已组建了专业的海外销售团队，按不同区域的核心市场划分小组，覆盖了欧洲、北美、南美、亚洲和澳洲。通过参加国外展会、销售拜访、与当地合作伙伴联合推广以及网络推广拓展海外客户。未来，公司将积极开拓海外市场，深入分析不同国家和地区的市场需求与文化差异，制定本地化的营销策略，以提升品牌影响力和市场占有率。未来，公司不排除以设立海外子公司的方式，进一步完善海外销售团队建设，推动境外市场销售规模持续提升。  **问题七、公司的销售费用率如何改善？**  答：公司2022年-2024年销售费用率分别为12.05%、12.82%，9.93%。公司2022年度和2023年度销售费用率略高于同行业可比公司平均销售费用率，主要系：①公司的销售规模相较于同行业可比公司较小，仍处于快速增长阶段，在产品细分领域需要较多的投入以持续开拓客户；②公司提前对科研仪器设备、色谱填料等领域进行前瞻性布局，储备部分具有相关背景的销售人员。随着公司销售规模增长，销售费用率已呈现下降趋势，2024年度销售费用率下降且略低于可比公司平均水平。后续，公司将不断提升销售体系运营效率，努力提升公司整体的盈利能力。  **问题八：目前公司小分子药物分离纯化设备、大分子药物分离纯化设备订单的毛利率分别是多少？**  答：2022年-2024年，公司小分子药物分离纯化设备的毛利率分别为43.87%、42.13%、46.90%，整体呈螺旋上升趋势，主要原因系：①公司小分子药物分离纯化设备产品质量优异，客户认可度较高，公司的市场竞争地位稳步提升，公司议价能力增强；②2023年毛利率略有下降的原因主要是公司产品以定制化为主，对各客户的不同产品配置定价略有差异所致；③2024年毛利率上升主要是当期该类产品的境外收入占比由2023年的10.72%上升至 33.40%，且境外客户的毛利率较高，使得当期该类产品的销售毛利率有所上升。  2022年-2024年，公司大分子药物分离纯化设备的毛利率分别为31.79%、34.72%、31.55%，变化不大但略有波动。公司已布局大分子领域，前期通过在小分子药物分离纯化设备领域积累的良好口碑，从既有客户体系切入下游大分子药物市场，但是由于前期规模较小，毛利率水平较低。随着近年来下游生物制药行业快速发展，新建产线不断增加，市场规模逐年扩大，公司大分子药物分离纯化设备产品销售保持稳定增长，且公司产品型号规格不断丰富，产品技术实力持续提升，规模效应逐渐显现，2023年毛利率水平略有上升；2024年毛利率有所下降主要系当期订单毛利率相对较低所致。  **问题九：公司向前五大客户销售额占比是多少？**  答：2022年度、2023年度、2024年度，公司向前五大客户的销售额分别占营业收入的23.69%、31.02%、36.41%。前五大客户的实际构成随着客户订单变化、产品更迭、新业务的拓展有所变动，公司不存在向单个客户销售的比例超过营业收入50%或严重依赖少数客户的情况。 |
| **风险提示及说明** | 以上如涉及对行业的预测、公司发展规划等相关内容，不代表公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的盈利预测和承诺，不构成公司对投资者的实质性承诺，敬请广大投资者注意投资风险。  投资者接待活动过程中，公司接待人员积极回复投资者提出的问题，回复的内容符合公司《信息披露事务管理制度》等制度的规定，回复的信息真实、准确，本次活动不存在应当披露的重大信息。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2025年6月24日 |