

证券代码：300007

证券简称：汉威电子

编号：2013-002

河南汉威电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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</p>
<p>来访单位 及人员姓名</p>	<p>申银万国-张建胜 广东瑞天投资-龚继海 广东瑞天投资-徐扬升</p>
<p>时间</p>	<p>2013年05月30日、05月31日</p>
<p>地点</p>	<p>公司董事会办公室</p>
<p>上市公司 接待人员</p>	<p>公司董事会秘书刘瑞玲、证券事务代表肖锋</p>
<p>投资者关系 活动主要内 容</p>	<p>2013年05月30日申银万国张建胜、5月31日广东瑞天投资龚继海和徐扬升分别来汉威电子进行实地调研，董事会秘书刘瑞玲女士向来访人员介绍了公司产品情况、未来发展规划及行业情况等，并通过现场参观、问答等方式进行了交流。交流要点如下：</p> <p>问 1、气体传感器的技术门槛在哪里？公司的市场竞争力如何？是否向其他门类扩展，如消费电子领域？</p> <p>答：1、气体传感器本身具有较高技术门槛，难度在于规模化生产条件下如何保持产品稳定性、灵敏性，以及持续保持技术先进性。</p> <p>2、公司在国内气体传感器市场属于领导者地位，市场占有率国内第一，掌握产品定价权，公司是目前国内唯一能够同时规模化生产半导体、催化燃烧、红外光学和电化学类传感器的企业。</p> <p>3、公司目前正积极向压力、流量、湿度等其他门类传感器领域扩展。消费电子市场潜力巨大，公司已经具备部分技术储备，待合适时机将会积极进入。</p>

问 2、公司 2012 年在非煤矿山业务领域投入大量资源，但是成效并不是很明显，具体原因是什么？

答：1、国家安监局关于非煤矿山安装六大系统的政策实施进度低于预期，市场潜力尚未有效释放。

2、非煤矿山客户行业特性比较突出，针对不同产品的成本投入较大。

3、非煤矿山领域属于新兴市场，公司在该领域的业务在开拓探索中。

问 3、公司 2013 年在营销策略方面有哪些具体措施？

答：1、对营销组织架构进行调整，实行业务部制，理顺放权与集权的平衡机制，优化营销人员激励体制和关键考核指标。

2、合理分配不同行业之间的资源投入，全力保证传统优势行业增长速度，也要对新兴产业保持必要开拓力度。

问 4、目前来看，公司近期最具增长潜力的业务板块有哪些？

答：石油、化工、冶金、钢铁、燃气等行业是公司传统优势板块，其中近两年燃气板块增长较快，也是未来公司重点打造的板块之一，除了原有燃气检测仪器仪表产品外，今年公司收购沈阳金建，预计未来会在市政燃气系统集成领域取得较大突破。

问 5、公司已经在本地加气站市场取得了一定进展，请问公司在该领域取得进展的原因是什么？

答：1、公司已经在气体安全检测领域具有成熟产品和解决方案，具有强大的品牌影响。

2、政府、客户对加气站安全意识增强需求增加。

3、公司在本地的优势，有利于市场开拓。

问 6、公司在民用气体检测领域市场进展如何？

答：民用气体检测业务发展比较迅速，一些大型燃气公司已经是公司合作客户，部分地区燃气公司已经要求新建楼宇强制安装气体检测产品。相信随着国家主管部门政策的理顺，居民安全意识的增强，民用气体检测将会取得快速增长。

	<p>问 7、国家已经重启了煤化工项目审批，该类型项目产业链条很长，市场机遇很大，公司在这方面有何规划？</p> <p>答：化工行业也是公司优势板块和重点布局的行业，但是由于该行业具有明显的行业周期和政策影响性质，公司在 2012 年的业务受到一定影响。随着国家对该项目审批重启，我们肯定会从中受益。</p> <p>问 8、化工企业对于产品需求类型如何？存量市场的产品维护更新速度如何？</p> <p>答：1、化工企业生产区域对单体检测仪表需求较多，园区内对于小型的系统集成需求较多。</p> <p>2、化工企业生产环境相对恶劣，仪器仪表的传感器部件寿命一般在 1-2 两年就需要更换。</p> <p>问 9、公司在消防领域产品如何？</p> <p>答：公司目前对于消防领域基本未涉足，未来可能会进入。</p> <p>问 10、近两年公司应收账款增长较快，公司有无风险控制策略？</p> <p>答：公司已经关注到应收款项增长过快的问题，正在调整营销政策，加大回款力度。不过这些应收款项对应的客户主要为石油、化工、钢铁等大型企业，这类客户结算模式具有固定流程，同时企业信用较高，形成坏账风险较小。</p>
附件（如有）	无
日期	2013 年 05 月 31 日