

## 华荣科技股份有限公司

### 关于投资者接待日活动的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

华荣科技股份有限公司（以下简称“华荣股份”或“公司”）于2020年11月18日举行了投资者接待日活动，现将本次活动的主要情况公告如下：

一、接待时间：2020年11月18日14:30-17:30

二、接待地点：深圳福田好日子皇冠假日酒店福华一路28号7楼华盛顿厅

三、会议出席人员：

1、投资者（排名不分先后）：光大证券贺总、太平洋证券曾总、诺安基金丁总、西部证券司总、中盛晨嘉财富管理康总、深圳前海无锋基金陈总以及个人投资者雷经纬、张秀元、谢铭铭

2、公司接待人员：董事、副总经理李江先生、董事会秘书、副总经理郑晓荣先生、财务总监、副总经理孙立先生、厂用事业部技术中心总经理王亚德先生

四、会议内容：

（一）、公司介绍环节

活动开始，公司董事会秘书、副总经理郑晓荣先生向与会者介绍了公司出席人员。之后由公司财务总监、副总经理孙立先生介绍了公司2020年前三季度财务情况。公司2020年前三季度营业收入14.06亿元，同比增长16.29%，其中外贸业务部门前三季度营业收入4.25亿元，同比增长38.1%；2020年前三季度实现净利润2.02亿元，同比增长51.05%。

（二）、问答环节，交流的主要问题及公司回复概要

1、解释一下公司高利润率、高费用率销售模式的原因。

答：公司是国内领先的防爆电器供应商。防爆电器属于电器行业中的特种电器，公司产品广泛应用于石油、化工、煤矿、天然气等存在易燃易爆气体的危险

作业环境，公司对应的客户群体相对特殊。

我公司的销售模式为“业务发展商”模式，具体指以支付业务费用的方式，选择特定的业务发展商，并制定一系列市场拓展的业务流程和内部管控等方面的程序，由公司指导和规范业务发展商的市场拓展、客户维护行为，并使其协助公司达成交易，公司收到客户货款后按约定向业务发展商支付业务费。业务发展商利用自己的办公经营场所、营销团队或人员，全程参与公司售前、售中和售后各主要环节，业务发展商的主要工作包括负责收集市场信息、挖掘客户资源、初步业务接触、参与商业谈判或协助公司招投标并促成交易达成，跟踪合同履行进度和产品接收确认、客户货款催收和售后信息反馈、新产品推广等。公司销售费用包含了支付给业务发展商的业务费。

近年来，公司业绩稳步上升。事实证明，公司选择业务发展商销售模式是正确的。随着公司品牌影响力的提升和全球市场份额的增加，公司未来销售费用必定会下降。

2、公司的业务发展商是个人还是团队形式？

答：公司的业务发展商其实是一个团队，但和公司签订“业务发展商协议”的可以是个人，也可以是法人，没有限制。

3、2020 年全球疫情严重，为什么公司海外收入没有受到影响，反而增长了？

答：面对新冠肺炎疫情在全球的蔓延，公司积极应对国内外经济形势变化和行业发展趋势，2020 年公司外贸收入维持高速增长，这并不是一蹴而就的，是长期积累，集中爆发的结果。公司自 2005 年起，开始着手布局向海外市场进军，经过十几年的辛苦耕耘，公司在产品研发及市场拓展上，打下了坚实的基础。公司现在的外贸团队已经有 130 多人，深耕到全球每一个角落，公司已成为壳牌、英国 BP 等国际品牌的合格供应商。

4、未来外贸收入占比是否有可能超过国内收入？

答：公司希望国际和国内市场同步发展。公司在稳步提升国内份额的同时，也在快速突破海外市场，未来国内、外收入各占一半是公司希望的、也是比较理想的情况。我们认为，中国市场现在是全球最好的市场，我们要充分享受中国经济为我们带来的发展空间。同时绝对不忽略国际市场存在的机会。公司要国内外

市场并行。公司要做百年老店，稳扎稳打。

5、介绍一下公司安工智能管理系统业务。

答：公司依托研发优势和多年行业经验，以用户需求为导向，公司自行设计开发的综合性安工智能管理控制系统，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智能分析等现代化数字控制技术于一体，具有感知危险场所的可燃气体浓度变化、系统智能管理控制、现场工艺参数智能检测/分析、现场数据采集/传输、智能报警以及对现场设备进行远程控制等管理控制功能，适用于油气、化工、军工、海工、制药等易燃易爆环境下的智能化管理。

安工智能管理系统是公司自主知识产权的工业互联网平台，是公司开发的全系统监管软件，这将成为全新的安全管理模式，公司拥有该管控平台完全自主知识产权，现已全面推向市场。

6、安工智能管理系统的盈利模式是怎样的？

答：安工智能管理系统使用方便、快捷、高效。目前安工智能管理系统已在镇海炼化、上海石化、神华宁煤等多个客户落地。未来有望在业内得到加速推广。公司也希望通过不同的合作模式，来推动这个市场的发展。公司这块业务未来将从产品，延伸到整个产品系统服务上。

7、如何看待防爆行业的发展前景？

答：近年来，随着市场监管力度加大和用户对安全意识的加强，除传统的油气、化工、煤炭等行业外，凡存在易燃易爆气体、粉尘的危险作业环境和区域的行业，如生物/制药、橡胶、建材、粮食仓储、白酒等行业、轻工业、国防军工、船舶海洋工程、港口、码头、金属加工等领域对防爆电器的需求日益增多，公司已经与上述行业的部分企业建立合作关系，成为其供应商。同时，公司外贸业务近年来的快速增长，也为公司在国际市场中的竞争提升了信心。

特此公告！

华荣科技股份有限公司

董 事 会

2020年11月19日