

证券代码：002877

证券简称：智能自控

无锡智能自控工程股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-007

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	东北证券 许光坦
时间	2021年11月23日 9:00-10:00
地点	公司303会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：沈剑飞先生 财务部部长：晏百安先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：国内控制阀企业的市场集中度较低的原因是什么？</p> <p>答：国内控制阀市场每年大约有三百亿的规模，其中有60%以上是由国外企业占据的，国内控制阀企业起步比较晚，技术方面与国外相比仍有差距。其次，国内控制阀企业有很多，但达到1亿以上的企业很少。再次，阀门行业本身有着较多的细分领域，不同企业有各自的侧重点，我们企业的主要下游市场在石化行业。总之，国内控制阀企业的市场集中度较低的主要原因仍在于非标定制小批量的生产模式。</p> <p>2、问：控制阀行业的国产替代化的壁垒主要是什么？</p> <p>答：首先是技术方面的壁垒，公司成立20年以来，一直专注于控制阀产品开发和技术创新，且形成了多项专利，因此同行业内，公司有一定技术优势。其次，公司的营销模式与同行业其他企业存在一定差异，公司注重主业发展的同时，将一部分资源放在“后市场”，我们</p>

IPO 项目中有一个营销导向型区域服务中心总部建设项目，通过在国内外主要客户聚集地设立“4S”店，为客户提供及时快捷的检维修服务，这是我们的优势之一。再次，从管理角度看，公司的管理层大多出身于技术行业，保证了公司主业的发展，且公司的发起人目前仍在公司任职，通过二十年的发展，已经形成了一个完整高效的管理模式。另外，公司已经形成了一定的规模，通过早期高端产品的研发生产，形成了良好的客户口碑，目前公司因为产能未完全释放和非标定制化的经营特征的限制，在规模上仍有很大的发展空间。

3、问：公司的股权激励是否是多期的、常态化的？

答：为了吸引和留住人才，公司的股权激励不会仅有目前一期。公司在未上市之前，就针对技术骨干和后加入的高级管理人员开展过一次股权激励。

4、问：未来检维修业务占公司整体业务的比例是多少？

答：当前阶段，检维修业务占公司整体业务的比例在 10%左右。参考国外企业，他们的服务和产品两项业务基本各占 30%，也就是说，一项产品售出后，它每年都需要进行维护保养，对零部件进行更换。目前来看，公司检维修业务每年的收入大约在七八千万，相较于市场来看是远远不够的，所以公司在 2016 年成立了检维修工程部。

5、问：相较于产品销售，检维修业务的利润率如何？

答：检维修业务的利润率较高，一方面是因为我们占据着一定的技术优势，另一方面是因为公司具备一定的检维修资质，这在国内企业中屈指可数。目前公司检维修业务的毛利润基本在 40%以上。

6、问：公司下游市场中，石化行业占比多少，新能源行业占比多少？

答：根据公司去年年报数据，石化行业大约占比 85%左右，其他行业如钢铁、纺织、能源等，公司都有涉及到。短期内公司的下游市场结构不会有太大的变化。

7、问：公司未来拓展的方向是什么？

答：公司现阶段的发展方向仍是做好主营业务，公司目前的营业收入在六七亿左右，相较于三百亿的市场规模，仍具有较大的市场上

升空间。公司始终以进口替代作为经营方针，目前正在设计研发一些特殊阀门，相应的业务也在逐步增加。

8、问：国内控制阀三百亿的市场规模中，石化行业占比多少？

答：从目前已披露的信息和业内权威杂志看，尚无具体统计数据，只能说公司在三百亿的控制阀市场总量中，占比 1.5%左右，仍有巨大的上升空间。

9、问：公司经过首发募投项目、可转债项目，目前产能达到多少？

答：相较于上市初，目前公司产能已经翻了一番。公司目前尚未达到满产，部分项目收益尚未完全显现。制造行业与其他行业不同，设备购入后需要进行调试，培养工程师团队，然后与现有的生产模式相匹配，才能形成量化生产，这需要一个过程。另外公司的销售模式是非标定制化，往往需要边开发边生产。因此公司产能完全释放是一个缓缓爬坡的过程。

10、问：公司上市以来都有哪些项目，各项目完工时间是什么时候？

答：首发募投项目包括年产 1 万套高性能智能控制阀项目、科技中心项目和营销导向型区域服务中心总部建设项目，科技中心项目已经在 2019 年底基本投产，营销导向型区域服务中心总部建设项目是一个渐进的项目，比如说公司今年在浙江新设立了一家“4S”店，在广州、海南的“4S”店也正在筹建过程中。可转债项目包括特种阀门深加工项目和直行程智能控制阀制造基地建设项目，特种阀门深加工项目已在去年初投入生产，直行程智能控制阀制造基地建设项目已经在去年开始试生产。公司目前还有以自有资金投入的开关阀制造基地建设项目，预计在明年下半年能够投入生产。

11、问：公司未来收益的增长主要来源因素包括哪些？

答：首先是下游客户的拓展，虽然石化行业占公司收入大半部分，但不意味着公司局限于石化行业，公司致力于拓宽下游客户，包括钢铁、纺织、能源行业。其次是市场对检维修业务的需求，公司的检维修服务是面向所有客户的，其他生产商的控制阀产品的检维修需求，我们同样可以满足。随着首发募投和可转债项目的完全投产，产能逐

	<p>步释放，同时新设备投入促进生产效率的提高。同时，公司也会考虑利用资本市场来做大做强。</p> <p>12、问：公司产品零部件的自给率是多少？</p> <p>答：除了控制附件外的其他零部件，公司基本能够自给。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021年11月23日