

证券代码：300286

证券简称：安科瑞

## 安科瑞电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-009

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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	太平资管、华安基金、上投摩根基金、国海富兰克林基金、财通基金、国泰基金、富国基金、海富通基金、嘉实基金、幻方基金、平安资管、长信基金、恒越基金、华泰柏瑞基金、中银基金
时间	2021年11月22日、2021年11月23日、2021年11月24日
地点	上海
上市公司接待人员	朱芳（董事、副总经理）、罗叶兰（董事、副总经理、董事会秘书、财务总监）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：公司近年来主要经营变化的简要说明。</p> <p>答：公司成立于2003年，于2012年上市，在2016以前，由于公司管理方面处在成长阶段，导致公司创新缓慢，产能限制了业务扩张。2017年开始，核心部门领导人员发生了更替，完善了管理架构，使管理目标达成了一致，从此改革的推动作用开始逐步显现，核心员工不再流失，可以看到2018至2021年公司呈现出加速成长趋势，预计未来仍将延续较好增势。</p> <p>问题二：公司的产品体系布局的简要说明。</p> <p>答：公司以智能仪表、通信网关、平台软件 and 专业化服务为基础，为企业微电网用户提供综合能效管理系统解决方案。</p> <p>问题三：公司业务在各个行业的业务占比情况如何？</p> <p>答：目前公司行业划分主要以建筑为主，包括学校、商业建筑、医院、大型公建，接下来要拓展工业领域，比如水务、高速公路、石油化工、有色金属、机</p>

械、电子、纺织等，公司会选择几个重点的行业进行拓展并落地。

问题四：公司的产品如何为客户创造价值？

答：主要有三个方面，1) 用电实时监控，为企业削峰填谷、调整负载等技改措施提供数据支撑。安科瑞能源管理平台利用数据为企业提供节能分析和新能源使用策略，为企业微电网开源降耗提供改造方案。系统根据企业用电负荷特点，配置包括分布式光伏、储能等方式扩展用电容量，削峰填谷优化用能策略，把企业市电需求、新能源发电、生产负载、充电桩等组成的企业微电网通过数字化形式展现出来，降低对电网需求和电费支出，使之适应能耗双控政策，保障企业正常生产。2) 合理利用能源数字化管控平台。对于高耗能企业，要实现节能降耗目标，一是优化产业布局和流程结构，淘汰落后工艺。二是按照开源、降耗、节能、增效的原则，利用好新能源和技术创新，以智慧能源管理平台等辅助管理手段提高能源利用效率，实现节能减排。其中智慧能源管理平台无疑是投入少，性价比高的一种方式，也是实现能源数字化和节能管控的数据基础。3) 用能单位能耗数据上传。2021年2月国家发改委第四次发布了《关于进一步推动用能单位能耗在线监测系统建设的通知》的红头文件，要求按照《NHJC-2018 用能单位能耗在线监测系统》系列标准要求完成用能单位能耗数据的上传，加强能源消费总量和强度“双控”形式分析和预测预警，推动完成“双控”目标任务。这个对企业是强制性要求，也有利于企业监管能耗数据。安科瑞用能企业能耗在线监测系统可为企业接入端系统提供解决方案。

问题五：公司的销售布局的简要说明。

答：公司设有直销+经销、线上+线下、国内+国外的方式实现了对市场的完整覆盖。直销团队目前约有600人，公司在后续三年内计划扩张到800人。此外，当前公司有100多家经销商和当地系统集成商，未来随着公司系统集成业务不断增长，为满足各地的调试及安装服务需要，后续会不断扩张系统集成商规模。线上渠道在国内和国外都铺设了渠道。同时公司也在主动打造自己的商务直通车渠道。

问题六：公司与其他同行公司的区别是什么？优势是什么？

答：公司主要面对的同行有三类公司，一类是国网的公司，主要区别是他们做的是主干网，我们聚焦在用户侧微电网，我们面对的终端市场竞争更充分；一类是各地小规模同行公司，这类公司报价低，但缺少品牌知名度，盈利能力和服务能力弱，安科瑞品牌力和产品服务综合能力都比较突出；另外是国外巨头公司，他们的产品能力强，但是价格高，我们的产品在市场具有明显的价格优势和服务优势。

问题七：碳中和碳达峰政策的实施，是否明显感受到客户需求的变化？利好公司的哪类产品？

答：近年来，客户需求逐渐从需要通过教育的方式转化为客户自发的行为，主要有几个方面因素，首先是企业层面，即企业自身的需要，具体可以分为用电可靠、用电安全、节能和提高效率三个方面，1) 用电可靠即保证企业不能断电，最主要的是对变电站/所的管理，这是企业的刚性需求，我们的变电所运维系统可以解决此类问题，确保企业用电得到保护和稳定；2) 用电安全即消防和疏散，此类需求是强制需要产生，我们的消防产品及系统的需求量在不断增加；3) 节能和提高效率即在经济较发达的地区需要进行精细化管理的企业具有的需求，这类企业需要了解内部能源的流向情况以及用能的效率情况，还包括用功补偿、调峰用电、电能质量谐波治理、照明等多个方面进行降本和控制，我们有多个子系统用以解决客户的各种需求。另外是政策层面，不同地区实施了拉闸限电的措施以及政府对重点能耗数据采集的重视，这两方面因素都会要求企业关注其内部的用电用能情况。

问题八：公司未来的发展机遇在哪里？

答：1) 能源时代的变革，目前全球对能源的重视度前所未有的，传统能源逐步向新能源转变，时代正在发生变化，由此会带来行业的颠覆，我们公司正是为企业提供能效管理，为客户监测能源流向并高效节能，这个市场充满了无限可能。2) 客户需求变化，如今企业的管理人员逐步年轻化，思想和认识都发生了很大

	<p>转变,他们要求进行信息化管理和精细化管理,企业内部的电力管理从以往的粗放式管理逐渐转变为精细管理。3) 市场分散体量大,大量的存量客户的能效管理需求还没有释放。4) 政策作用推动,随着物联网的发展,双碳、双控、限电和高能耗企业提高电价等一系列政策的出台,逐步推进了市场对能效管理的重视度。</p>
附件清单	无
日期	2021年11月25日