

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：2021-011

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	银华基金、信诚基金、国盛证券、嘉实基金、西部证券、绿地金控、广发证券
时间	2021年12月6日、2021年12月8日
地点	会议室
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）、胡勇祥（企业数据服务部）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>由副总经理朱芳简要介绍公司情况后进行了投资者提问和交流并参观了公司展厅，主要问题如下：</p> <p>问题一：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>问题二：公司的产品如何为客户创造价值？</p> <p>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</p>

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。

问题三：公司的管理模式的简要说明。

答：1) 公司采用了去中心化的管理模式，每一个环节都有一个微小的组织完成，我们给这个小组织充分的授权，独立核算。2) 通过 ERP 信息化的手段，公司的成本和费用严格控制并规定逐年下降。同时公司具备一套科学的定价体系，低于公司设定的毛利下限的合同需要财务、审计、销售、产品经理多个部门联合审核，保持了毛利率的稳定性。毛利分为三块：产品、合同和项目和大客户，每个都可以测算。3) 公司管理制度扁平化，机动灵活，保持企业内部的活力、高效。4) 公司重视人才的培养和积累，实施了很多激励政策，并且公司设有完善的考核机制和培养机制，每个人都有自己的绩效和目标，工作清晰，员工对公司的归属感和价值认同感强。

问题四：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。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。

问题五：公司的竞争优势在何处？

答：我们公司经过十几年的发展，目前具备了一定品牌影响力、产品和服务竞争力，拥有了专属于适合我们公司发展的一套体系，具体包括：1) 产品优势，公司产品矩阵完善，可提供终端元器件到云平台的一站式综合服务，一体化解决客户多样化需求；2) 生产优势，因为用户侧需求较为个性化，而我公司产线具有柔性化生产能力，已实现“小批量、多品种”经济性生产，我们的产品价格就具备了明显优势；3) 市场优势，其他电力设备公司多服务于国网，而我公司聚焦做用户侧，公司用户触达能力强；4) 销售渠道优势，公司渠道以直销+经销、线上+线下、国内+国外的方式实现了对市场的完整覆盖，公司打造了一支实力雄厚的销售团队，对市场需求变动的把握精准，推出新产品的响应速度快。

问题六：碳中和碳达峰政策的实施，如何影响企业微电网的需求？

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。

问题七：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

	<p>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。</p> <p>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> <p>问题八：公司如何维持较高的毛利率和净利率？</p> <p>答：主要包括原材料成本的严格控制；各项费用的精细管理，基于公司信息化运营管理的提升，预计后续费用率趋于下降，但研发需要持续投入，费用可能会有所提升；产品毛利的严格测算，公司已制定科学的报价体系，同时通过技改、自动化持续降低人力成本，将毛利严格控制在一个区间，如发现超低毛利，公司有相应的问责制度。</p> <p>本次接待工作严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 12 月 9 日