证券代码：300816 证券简称：艾可蓝

**安徽艾可蓝环保股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动√其他（电话会议） □现场参观 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 华泰证券股份有限公司 王玮嘉 |
| **时间** | 2020年5月8日16：30-18：00 |
| **地点** | 会议采取线上电话会议的形式进行 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长：刘屹先生董事会秘书：刘凡先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、介绍公司基本情况及2019年度、2020年第一季度经营情况**公司成立于2009年1月，是一家由海归博士团队创立的科技创新型企业，专业从事汽油、柴油和天然气发动机尾气后处理产品的研发与产业化，目前公司主要产品包括符合机动车国V/国VI排放标准的柴油机尾气净化产品和汽油机尾气净化产品，同时形成小规模的VOCs废气治理设备收入。公司掌握尾气后处理的四大核心技术，即催化剂配方及涂覆技术、电控技术、匹配及标定技术、系统集成技术，拥有已授权专利114项，软件著作权9项，同时还掌握了40多门类可应用于机动车、非道路移动机械、工业废气处理的催化剂配方技术（技术秘密）。公司是高新技术企业、国家知识产权示范企业、国家知识产权优势企业，建设有内燃机排放安徽省重点实验室、安徽省企业技术中心、安徽省省级工业设计中心、安徽省国际科技合作基地。公司的SCR产品获得安徽省科技进步一等奖，公司“颗粒物捕集装置（DPF）”经中国机械工业联合会颁发的JK鉴字【2018】第2055号《科学技术成果鉴定证书》认定，处于国际先进水平。目前中国第六阶段排放标准已经是世界上最严格的排放标准之一，公司分别在国六汽油机、柴油机产品形成了规模化、小批量供货，国六标准产品的批量应用表明公司技术水平已处在世界前沿。同时，公司主导或参与了多项国家项目，如863计划、国家科技支撑计划、国家重点研发计划、总理基金项目等，与中国科学院生态环境研究中心、中国环境科学研究院等院所也一直保持着良好的合作关系。基于公司在技术创新、研发水平、市场竞争、规范管理等方面的突出优势，公司于2019年获评工信部首批专精特新“小巨人”企业，并荣获世界制造业大会企业成长之星等荣誉。2019年，公司实现营业收入56,597.92万元，较上年同期增长27.12 %；归属于上市公司股东的净利润10,337.81万元，较上年同期增长24.72 %。根据中国汽车工业协会统计数据及公司产品销量数据测算，2019年公司主要产品在轻型柴油货车的市场占有率约为12.29%，呈逐年上升态势。2020年第一季度，公司实现营业收入11,842.88万元，同比下降9.11%；归属于上市公司股东的净利润为2,176.93万元，同比下降24.99%。公司营业收入和净利润下滑主要是因新型冠状病毒肺炎疫情，复工时间延迟，销售订单受到影响，从而导致公司一季度销售收入下滑；同时，公司加大了研发投入。**二、主要问题及回答****1、2020年的订单是什么情况？现在订单恢复到一个什么程度？**一季度，公司因为疫情原因订单受到一定影响，目前公司复工比例已达正常水平，疫情对公司的影响逐步减小，在手订单量稳步回升。**2、请问跟威孚高科、银轮股份，奥福环保这几家上市公司相比，我们处于整个产业链的哪个环节？我们主要做的是什么？盈利模式是什么？**目前上述几家公司都有一些与发动机尾气后处理相关的业务。公司掌握尾气后处理的四大核心技术，即催化剂配方及涂覆技术、电控技术、匹配及标定技术、系统集成技术，并能够提供全套产品和服务，是一个完整的产业链。公司的核心技术和产品都是自主研发，无论在汽油、柴油、天然气发动机后处理领域，公司在核心技术上不会受制于人，可以从方案的设计、验证，到匹配、标定，最后获得国家认证许可，推向市场，一整套的“交钥匙工程”公司都能够提供。**3、国六和国五对产品价格和质量有什么影响，国六利润率会比国五高很多吗？**尾气后处理产品从国五阶段到国六阶段的升级，产品价值增加很多，这对公司是一个巨大的机遇。从公司发展历程来看，国四阶段到国五阶段的升级，无论是产值，还是利润，公司都有很大的提升。从目前项目覆盖面来看，国五阶段到国六阶段的升级也有利于公司业绩的提升。**4、从已披露的数据看，公司DPF产品销售量不大，这是不是跟标准有关系，是不是现在的标准DPF还不是必须的，未来在国六阶段DPF会不会强制安装呢？ 对这一块有未来两三年的收入预期吗？**目前，公司的DPF产品主要应用于在用车的尾气治理领域。在整车配套方面，从国四国五阶段看，DPF应用场景还比较少，主要是国五阶段应用在3.5吨以下N1类柴油车上，这之前不是我们的主打市场。在国六标准下，DPF是柴油车后处理系统的一个必要组成部分，应该说有比较广阔的应用前景。国六比较难的地方是要把我们以前用的有效的后处理尾气净化单元有机集成在一起，这包括DOC、SCR等等，DPF可能不作为一种单独的产品去销售，今后集成在国六系统里面，实现集成的销售。关于DPF的收入预期，只能说以后我们销售多少套国六，就可能销售了多少套DPF，因为DPF在国六阶段不是单独的单元。甚至现在一些地方的在用车改造，也不单单是使用DPF了，而是也要实现DPF和SCR的一个集成，从而达到同时降低颗粒物和氮氧化物排放的作用。**5、公司现在收入主要以轻卡为主，在重卡和非道路移动方面是什么样的规划，现在的客户有几家，重点客户是什么？**重卡后处理对于资产规模和资金规模要求较高，公司在发展初期在这方面不具备优势，但公司抓住轻柴领域的机会，把业务规模和市场品牌等建立起来。现在，从国五阶段到国六阶段是一个质的升级，是非常大的标准提升，这对公司是非常好的拓展机遇。重型柴油机虽然总量上比轻型柴油机量少，但也是公司今后业务的重要构成部分；从技术上看，两者并没有技术和产品上瓶颈，公司也会着力开发中重型柴油机尾气后处理市场。非道路领域的后处理市场空间也比较大，目前国家四阶段标准的检验标准还未正式出台，公司也储备了不少项目，为标准出台后的公告获取做准备，这方面也是公司今后的重点业务构成。目前公司跟一些龙头企业比如东风、重汽、全柴、三一等都在进行国六或非道路产品的开发。**6、在尾气后处理方面，公司竞争对手还有很多海外企业，这一块怎么样能够实现国产替代呢？**从汽油机市场来看，主要是TWC\GPF催化剂的技术，公司国六汽油机后处理产品已经量产，说明产品及技术已经得到市场认可。相比于国四、国五阶段，国六阶段的汽油机后处理价值大幅上升，也是不容忽视的了，这也促使更多主机厂寻求国产化降本方案，这对于我们是一个很好的开拓机遇，也是为什么我们在国六阶段开始发力汽油机市场。从柴油机市场来看，后处理系统更加复杂，应用场景也更宽。汽油机主要是在乘用车领域，柴油机无论是在商用车、工程机械、农业机械、发电机组、机车、船舶等等，都有广阔的应用，因为价格、服务、开发周期等原因，一些海外企业已经慢慢淡出了中国市场。相比海外企业，公司在成本、快速反应及高效服务等方面具有优势，技术开发能力也比较强，再加上国六一套柴油机后处理系统在整车价值占比的提升，这块国产化替代的空间很大。我们是第一家以此为主业而上市的公司，抓住这个机遇，企业未来发展是可期的。**7、发动机厂对公司产品验证和审核是怎样的？是每年都需要重新验证审核，还是多长时间呢？**首先，在成为供应商之前，发动机厂需要对公司进行严格的审核，涉及供应链、生产、工艺等各个环节；实现批量供货后，通过飞行检查或是对供货产品随机抽查的方式进行定期或不定期的抽检。**8、非道路移动和船舶业务的拓展情况？** 在非道路移动机械方面，目前公司有20余款机型处于标定试验阶段，为非道路四阶段标准正式出台后申报公告试验做准备；船舶方面，公司匹配船舶IMO TierⅢ标准的SCR系统已取得中国船级社型式认可证书，与一些龙头客户也建立了业务合作。 |
| **附件清单（如有）** | 无。 |
| **日期** | 2020年5月8日 |