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：2020-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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□现场参观 □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 国盛证券：肖晴 杜鹏 孙琦祥 景林资产：陈筛林 |
| **时间** | 2020年5月20日14：00-16：00 |
| **地点** | 公司第一会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书、副总经理：刘凡先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **公司简介**

公司主营业务为发动机尾气后处理产品及与大气环保相关产品的研发、生产和销售。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。自成立以来，公司一直将技术研发作为公司发展的源动力，通过自主研发形成了以催化剂配方及涂覆技术、电控技术、匹配和标定技术、系统集成技术为基础的12项核心技术，其中6项核心技术为原始创新。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。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 %。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。目前，公司受疫情影响逐渐减小，订单情况也恢复正常。**二、主要问题及回答****1、公司产品的销售模式是直销还是经销？**公司产品主要为发动机厂商和整车厂商配套，以及用于在用车尾气治理改造。发动机厂商和整车厂商配套采用直销模式，在用车尾气治理改造销售根据客户类型、市场需求和特点，兼有直销和经销模式且以直销为主。**2、催化剂配方及涂覆、电控、匹配与标定、系统集成是公司四大核心技术，请问这四个模块是单独销售还是集成后销售？集成销售模式是未来的发展趋势吗？**公司具备系统集成的能力，可以实现从方案设计、验证，到匹配、标定，最后获得国家认证许可，推向市场的一整套产品和服务，这是公司的主要业务形态，但也不排除少量的分拆销售。从客户方面来说，公司能为他们提供从产品开发到售后的全套服务，可以避免协同研发过程中出现的研发周期长、责任划分不明等问题。**3、公司2019年度报告中的市场占有率是怎么算出来的？在同行业中的地位是怎样的？** 2019年，公司主要产品（SCR）在轻型柴油货车的市场占有率为12.29%，该数据是根据中国汽车工业协会轻型柴油货车的产量及公司SCR（一套后处理）的销量计算的。据中国内燃机工业协会出版的《中国内燃机工业发展报告》统计，公司2017年度SCR产品在轻型柴油商用车国Ⅴ同类产品中的市场占有率约为13.56%，仅次于国外公司康明斯和佛吉亚（均约为18.46%）。**4、募投项目建设周期是多久？募投项目达成后，产能有多大提升?**公司募投项目包含发动机尾气后处理产品升级扩产项目、研发中心建设项目及补充流动资金三个项目。其中，发动机尾气后处理产品升级扩产项目建设周期为2年，项目达产后，可实现年产各类柴油机尾气后处理产品16万台/套，汽油机尾气后处理产品8.5万台/套；研发中心建设项目建设周期为3年；补充流动资金项目已执行完毕。**5、国六阶段，就重卡后处理的国产化而言，国内企业有没有很大的优势？**国内企业在成本、快速反应及高效服务等方面具有优势。国内后处理在国四、国五阶段得到普遍应用，市场口碑和接受度逐步提高，到国六阶段，随着后处理价值的提升以及对国内厂商认可度的提高，重卡给国内后处理厂商也提供了国产化空间。**6、随着排放标准的提升，环保行业处于一个快速增长期，请问是否会有其他竞争对手加入该行业，进入该行业有什么壁垒？** 进入该行业的主要壁垒有：**（1）环保准入壁垒**2017年1月前，为严格实施机动车污染物排放标准，环保部对机动车产品是否符合国家环境保护标准进行型式核准，由汽车整车厂商和发动机厂商依据当期执行的或将执行的排放标准就特定车型及机型向环保部提出核准申请，只有通过环保部核准并经公示进入环保部达标车型目录（需明确注明其配套使用的后处理产品型式、关键参数和生产厂家）的车型及机型方可进行生产和销售。**（2）技术实力壁垒**发动机尾气后处理涉及化学、电子、软件、材料、机械等多个专业领域，且与发动机和整车密切联动，因此又要求具备内燃机和车辆等的专业知识。产品品质不仅取决于企业生产和研发的硬件设施，也与生产工艺、过程控制、分析检测、管理水平息息相关，这都需要长期的积累。**（3）客户资源壁垒**发动机尾气后处理行业的下游客户为发动机厂商和终端生产企业（如整车厂商），对供应商的能力要求很高。新企业要进入整车及发动机制造商的供应商序列，除获得ISO/TS16949、IATF 16949：2016等第三方认证外，还需通过客户严格的合格供应商审核。企业需要前期较大的投入和长期的积累，方能通过这些严格的审核，具备配套的资质。**（4）专业人才壁垒**发动机尾气后处理行业属于技术密集型行业、学科交叉型行业、应用导向型行业，不仅要求专业人才必须具备很强的学习能力和持续的创新能力，而且还要有协同协作开发的能力，因此人才集聚和团队建设就尤为重要，而新进企业很难在短期内集聚行业的优秀人才。 |
| **附件清单（如有）** | 无。 |
| **日期** | 2020年5月20日 |