

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：2022-001

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 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	浦银安盛基金 柯聪伟 华鑫证券 杨靖磊 南京证券 章琪 华鑫证券 徐鹏 恒大人寿保险 陈慧芳 诺安基金 简华 中信证券 王亚男
时间	2022 年 4 月 19 日 14: 10-15: 30
地点	公司 303 会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：沈剑标先生 董事会秘书、副总经理：沈剑飞先生 财务部总监：杨子静先生 财务部部长：晏百安先生、袁鹏先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：公司 2021 年产能释放情况如何？2022 年产能新增、投产计划？ 答：公司首发募投项目、可转债募投项目的陆续投产，对公司产品的市场占有率及产能的释放起到了积极作用。2021 年公司销售收入较 2020 年增加了约 34%，相较于上市初，2021 年公司产能已经翻了一番。首发募投项目及 2019 年的可转债项目至 2021 年末已全部达产，产能的逐步释放，对拉动公司销售收入及市场占有率的上升有助推作

用。正在建设中的开关阀制造基地项目，建设投产后不仅将进一步提升产能，也将带动公司产品市场的横向发展，进而促进公司整体效益的提升。

2、问：公司新增产能达产后，对订单有何影响？

答：公司市场的开拓、产品的研发领先于产能的释放，比如开关阀项目的筹资建设，正是基于公司对新产品市场需求的判断，是协调性的企业发展战略。

3、问：公司的下游客户中，石化行业客户占比较高，对于下游客户多元化，公司是如何布局的？

答：公司除了在石化行业积累了较多优质客户外，在冶金行业、电力能源行业、新能源（太阳能）新材料（多晶硅）行业、环保行业的市场在逐年扩大。石油化工、纺织、电力能源等传统行业市场规模巨大，需求稳定。而新能源新材料行业这一市场是国家能源战略转型过程中出现的新的市场，通过公司在该行业中的提前布局，目前取得了不错的产品装置的业绩。未来几年，公司将继续加大研发投入，积极研究向纵向发展。

4、问：公司中高端产品市场占有率近几年未有显著提升，且应用市场主要集中在华东地区，是否考虑在其他区域考虑规划配套？

答：目前公司产品市场为中高端市场，在行业内中高端市场被国外所垄断的大背景下，已占得先机，目标是实现进口替代。公司首发募投项目中以营销导向型区域服务中心为驱动的 4S 服务模式正在逐步推广，未来三年将继续加大投入力度，围绕国家石油、化工、食品医药、新能源新材料等行业园区基地周围进行布局，力争将公司产品与服务进行全行业推广。自上市以来，公司始终坚持做控制阀整体解决方案的提供商，这是我们经营模式的一大亮点。

5、问：公司利润的增长未跟上公司收入规模增长的原因是什么？原材料成本上升之后，公司成本转嫁能力如何？

答：公司前期募投项目陆续投产，产能大幅增加，近几年营业收入成长较快。净利润受前期固定投资一次性转固后折旧费用增加及近

几年公司产品研发、市场营销费用投入影响，公司近几年净利润增长略滞后于公司营业收入增长。随着公司产能利用率不断提高，规范效应的进一步显现。同时，公司订单大部分系通过投标形式取得，有较好的成本转嫁能力。

6、问：今年以来疫情对公司物流、订单的影响？

答：今年以来疫情对于无锡地区的影响主要体现在物流运输的限制和人员流动的限制，以上两个限制对于公司的生产经营存在一定的影响，但公司已经提前做好了应对，在去年四季度已经完成了原材料备料工作，公司目前经营状况正常。

7、问：国内控制阀市场目前的规模有多大？公司产品目前的市场占有率情况如何？

答：2021 年国内控制阀市场整体需求约为 350 亿左右，目前保持着 6%-8%的年均增长率，其中国外产品的价值占比约为 60%，数量占比约为 20%。公司目前的整体市场占有率为 2%左右。未来几年，控制阀行业国产化趋势将进一步增强，对我公司的发展壮大也是机遇。

8、问：控制阀行业是否很难快速提高市场占有率？

答：控制阀产品的特性及要求决定了行业的准入门槛，其中中高端定制化产品的技术标准、难度更高，因此无法通过简单的规模扩张来提高市场占有率。必须要有足够的行业经验、技术研发能力、管理水平等多方面的积累。目前公司在控制阀行业中发展速度位于前列。根据多年的经验，我们认为技术创新和市场开拓是企业发展的重点。

9、问：公司今年下游行业对于控制阀的需求情况？

答：控制阀下游的应用非常广泛，在新材料行业及锂电池装置中也需要用到控制阀，近年来多晶硅行业需求也较旺。随着近年来环保要求的提升，也带动市场需求的提升。另外因控制阀产品的使用周期性，也存在备品备件、检维修及技改的需求。

10、问：受疫情影响，国家宏观经济下行压力较大，对公司订单获取是否存在影响？

答：与公司合作的客户主要以大型集团公司为主，疫情可能影响

	短期内的项目投资周期，但不会改变投资方向，因此疫情对于公司下游订单的获取不存在影响。 11、问：目前公司最大的一笔订单和最小的一笔订单金额差距大吗？ 答：根据客户项目及需求不同，公司订单金额也有大小差异。公司既可向客户提供整个项目的控制阀解决方案，也可提供单个备品备件。 12、问：公司售后服务站提供的服务是否收取费用？ 答：公司在质保期内提供免费的质量保证服务，超出质保范围内的检维修均要收取服务费。2021 年，公司检维修服务的营业收入超 5500 万元，未来检维修业务是公司发展其中一个增长点。 13、问：公司对于可转债未来是如何规划的？ 答：目前公司募投项目相继投产，规模效应逐渐显现，所产生的效益可以覆盖可转债的财务费用，对目前公司中长期发展无实质性影响。 14、问：可转债在转股方面有没有什么计划？ 答：公司股价已经满足下修条件，暂无下修计划，公司目前工作重心为提升公司内在价值，努力回报投资者。
附件清单（如有）	
日期	2022 年 4 月 19 日