

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：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 6 日 15: 00-17: 00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：刘屹 董事、财务总监、总经理助理：姜任健 副总经理、董事会秘书：刘凡 独立董事：曹澍 保荐代表人：崔永新
投资者关系活动内容介绍	<p>为了让广大投资者进一步了解公司的经营情况、财务状况及未来发展规划等，公司在 2021 年度业绩说明会上与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的主要问题进行了答复。具体如下：</p> <p>1、公司主营业务的核心技术主要是哪些？</p> <p>答：投资者，您好！公司的核心技术为尾气后处理催化剂配方及涂覆技术、电控技术、匹配及标定技术、系统集成技术四大核心技术。谢谢！</p> <p>2、公司近期的收入整体呈上升趋势，而毛利率跟净利率却在不断的下滑，您方称降本工作才刚刚开始，请问下是否说明公司对往后几个季度业绩的毛利率以及净利率的提升有很大的信</p>

心？请问公司能否预测在理想情况下，降本工作完成之后能够保证到多少的净利率以及毛利率呢？

答：投资者，您好！公司已于 2022 年 4 月 25 日披露了《公司 2021 年度报告》及《公司 2022 年第一季度报告》，毛利率下降的原因详见《公司 2021 年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”之“二、报告期内公司从事的主要业务”之“（三）主要的业绩驱动因素”。从数据来看，公司 2022 年第一季度毛利率及净利润率较 2021 年第四季度毛利率及净利润率已经有所提升。随着国六产品的批量供货及公司技术的持续提升，规模化的采购效应及工艺降本将不断显现。谢谢！

3、国六排放标准的实施使得公司需要放弃之前研发的不同技术路径的降排放产品，转用以 SCR 技术为主的催化剂，请问这个技术是否能较长时间稳定地使用更新？如果将来国家发行更严格的排放标准，是否还需要转变技术路径？

答：投资者，您好！柴油机选择性催化还原器型产品（SCR）的主要功能是降低柴油机尾气中的 NO_x 排放，是国 V 阶段公司柴油机后处理的主要技术路线。自 2021 年 7 月 1 日柴油车进入国 VI 排放标准阶段后，法规对各项污染物均提出了更为严格的排放要求，基本上需要同时使用 NO_x 和 PM 的后处理控制技术，国 VI 阶段柴油车后处理主要技术路线为 DOC+DPF+SCR+ASC。目前，国 VI 阶段排放标准已是世界上最严格的排放标准之一，国家暂未正式出台有关国 VII 的相关标准。谢谢！

4、公司的降排放产品是应用于卡车的前装还是后装市场？如果是前装，那应该会有一个批量生产的订单，请问公司的柴油、船舶以及混合动力汽车的尾气处理产品与多少家 OEMs 达成了批量生产订单呢？

答：投资者，您好！尾气后处理产品是汽车出厂时的标配。在柴油机方面，公司已经实现了对全柴动力、玉柴股份、江西五十铃、江淮汽车、中国重汽等客户的后处理系统供货，并不断拓

展新的客户；在船舶方面，公司已经实现了对镇江船厂、潍柴重机、安柴、广柴股份、宁波中策等客户的后处理系统供货，并与国外客户 YANMAR Co., LTD、WärtsiläFinland Oy 等开展合作；在混合动力汽车方面，公司已经完成适用于混动汽车的后处理技术开发，目前正在匹配具体车型的开发。谢谢！

5、公司的行业地位以及平均产品销售价格（ASP）跟竞争对手相比是怎么样的一个情况？造成这个情况的主要原因是什么？请问公司国六产品的 ASP 会因为生产技术成熟的原因，被 OEMs 要求降价吗？

答：您好！根据中国汽车工业协会统计数据及公司产品销量，2021 年公司主要产品在轻型柴油货车的市场占有率为 12.91%，较去年提高 1.40%。关于平均产品销售价格，您可以查看公司及同行业上市公司的 2021 年度报告，由于供货模式、产品类型及结构的不同，可能会存在一定差异。与客户确定初始供货价格后，每年客户和公司会根据产品成熟情况、工艺优化情况、原材料价格情况等议价。谢谢您的关注和支持！

6、近期上海疫情严峻，对汽车行业打击严重，请问公司业务因此受损几何？产品交付数量以及总金额较去年下降了多少？如果疫情依旧严峻下去，公司有无任何应对策？

答：投资者，您好！近期受疫情、外部环境等因素影响，汽车行业尤其是商用车产销量出现下降，公司原材料采购供应链也受到影响，这对公司经营产生一定的压力，具体可参见公司已披露的《公司 2021 年度报告》及《公司 2022 年第一季度报告》。面对疫情及国内外环境等不利因素，公司管理层一方面根据疫情和防疫政策的变化，做好常态化疫情防控工作，确保员工安全，保障生产经营活动的平稳开展；另一方面继续坚持以项目为王的业务理念，积极扩展新的客户，不断提高公司产品的市场份额。谢谢！

7、领导好，疫情背景下，公司是否打算调整股权激励的 2022

年业绩考核目标？

答：您好！虽然目前疫情对下游市场造成一些不利影响，但我们预测如果疫情能够得到很快控制，下游市场可能会出现一定反弹。目前我们暂无计划调整 2022 年业绩目标，但公司会时刻关注疫情防控形势，并结合市场情况适时判断是否需要调整业绩目标。感谢您的关注！

8、公司与同行业竞争对手，在产品与市场优势都有哪些？

答：您好！公司除具备催化剂、电控、封装等后处理细分产品研发和产业化能力外，还具备专业的系统匹配与标定能力，以及全系统集成和整合服务能力，可提供从方案设计到批量生产的全程服务即“交钥匙工程”，全方位满足客户的现实需求。公司在轻柴后处理领域一直占有较高的市场占有率，具有较强的民族品牌优势，并正在向中重柴、非道路、船舶等领域拓展，并取得一定的成绩。在技术研发、应用开发、匹配标定、系统集成、成本管控、品牌认可度、企业文化、战略布局等方面，公司都具有自己独特的优势，并正在用公司取得的成绩逐步得以验证。感谢您的关注！

9、在碳中和碳达峰的大背景下，公司有信心抓住行业利好机会吗？

答：您好！公司将坚持内生长与外延发展相结合，紧抓行业发展机遇，不断成长和突破。一方面，继续巩固公司在轻型柴油机后处理市场的龙头地位，积极向中重型柴油机领域、汽油机及混合动力领域、非道路移动机械领域、船舶领域以及固定源污染治理领域拓展，实现由柴油向汽油及混动、道路向非道路、陆上向水上的横向产业扩张。同时，充分发挥新技术研发实验室的前沿功能，结合现有的基础技术，持续投入开发新方向的产品，为公司未来业务领域的拓展提前做好技术储备。另一方面，通过产业投资、资本合作等方式，寻找具有良好发展潜质的相关产业优质项目，为公司业务发展和实力提升寻找新的增长点。对于公

司未来的发展，我们是具有充分信心的！感谢您的关注！

10、今年的经营计划，利润指标？

答：投资者，您好！公司 2022 年经营计划详见《公司 2021 年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”之“十一、公司未来发展的展望”。谢谢！

11、目前公司主营业务的市场占有率大概是多少，对比头部友商的主要差距是什么？

答：您好！目前公司主营业务产品涵盖轻型柴油机、中重型柴油机、汽油机等领域。根据中国汽车工业协会统计数据和公司销售情况，2021 年公司主要产品在轻型柴油货车的市场占有率为 12.91%，2022 年第一季度公司主要产品在轻型柴油货车的市场占有率为 15.25%。国 VI 阶段排放标准是世界上最严格的排放标准之一，公司在国六汽油机及国六柴油机领域均实现批量供货，国六标准产品批量应用表明公司技术水平已处在行业前沿。目前，虽然公司在轻柴领域具有一定比重的市占率，但在重柴后处理领域，外资巨头依靠其在国外丰富的应用经验和已有的技术、产品占据较大的份额，这也是公司正在努力的方向。谢谢！

12、公司目前向船舶领域拓展，请问贵司未来在船舶领域的规划？

答：您好！船舶排放标准的不断升级将为发动机尾气后处理市场带来更为广阔的市场空间。公司已取得法国船级社 BV 工厂认证以及中国船级社质量认证公司颁发的质量体系证书，实现了对镇江船厂、潍柴重机、安柴、广柴股份、宁波中策等客户的全套后处理系统供货，并与国外客户 YANMAR Co., LTD、Wärtsilä Finland Oy 等开展合作。同时，公司正在进一步优化船舶废气连续在线监测技术，积极推进氨发生器、船用低速机 SCR 系统的开发。目前，公司已经在船舶后处理领域取得一定的先发优势，我们将继续坚持以技术研发和市场开发并重，不断保持和加强这一先发优势，进而在船舶后处理市场占据较高的市场份额，并将

其作为公司未来的重要增长极。感谢您的关注！

13、公司国六柴油机获到的公告数相比国五阶段有无增加？

答：您好！公司在国六阶段的柴油机客户涵盖全柴动力、玉柴股份、江淮汽车、中国重汽、东风汽车、江西五十铃、康明斯等，取得公告的客户数较国五阶段显著增加。感谢您的关注！

14、国际局势复杂，能否告知今年的市场策略，是否可以提高销量降低成本？

答：您好！2022年，面临着地缘政治、宏观经济、新冠疫情等外部环境的诸多不确定性，公司将继续遵循稳中求进，稳健经营的方针，努力实现公司平稳发展。具体来说，公司将继续巩固在轻型柴油机后处理市场的龙头地位，积极向中重型柴油机领域、汽油机及混合动力领域、非道路移动机械领域、船舶领域以及固定源污染治理领域拓展，实现由柴油向汽油及混动、道路向非道路、陆上向水上的横向产业扩张。加快推进在手项目的开发进度，积极推进开发完成项目落地并尽快转换为配套订单，进一步扩大公司在尾气后处理市场的市场份额。积极向龙头客户靠拢，争取更多优质项目和供货份额，分享其快速发展带来的增长红利。加大非道路移动机械领域客户的开发力度，继续保持和加强在船舶尾气治理市场的先发优势，快速占据市场份额。充分利用好公司在在用车船排放改造领域的领先优势和良好声誉，继续拓展和深耕这一庞大的存量市场。充分发挥国外子公司的平台作用，积极开拓国外客户。依靠公司在尾气治理领域的客户优势和技术优势，积极推动新产品的销售。按照公司的经营计划和目标，今年公司将争取继续扩大产品销量，并通过规模化制造及采购、持续的工艺优化、精细化的成本管控等方式，争取不断降低成本，实现效益。感谢您的关注！

15、请问公司收购大陆喷射系统业务，目前进展如何？

答：投资者，您好！公司已于2021年8月31日完成交割，详见公司于2021年8月31日披露的《关于购买VT Faulquemont

	<p>100%股权及其他资产完成交割的公告》。谢谢！</p> <p>16、公司是否有意布局新能源方向的技术？近期会有进展吗？</p> <p>答：投资者，您好！公司正在积极开展相关方向的探索。公司将充分发挥新技术研发实验室的前沿功能，结合现有的基础技术，持续投入开发新方向的产品，为公司未来业务领域的拓展提前做好技术储备。同时，公司将通过产业投资、资本合作等方式，寻找具有良好发展潜质的相关产业优质项目，为公司业务发展和实力提升寻找新的增长点。关于相关进展，公司将在达到信息披露要求时，及时履行披露义务。谢谢！</p> <p>17、公司对新能源领域有没有规划？比如电控或者氢燃料电池的催化剂等。</p> <p>答：投资者，您好！公司正在积极开展相关方向的探索。公司将充分发挥新技术研发实验室的前沿功能，结合现有的基础技术，持续投入开发新方向的产品，为公司未来业务领域的拓展提前做好技术储备。同时，公司将通过产业投资、资本合作等方式，寻找具有良好发展潜质的相关产业优质项目，为公司业务发展和实力提升寻找新的增长点。谢谢！</p> <p>18、面对外部环境的变化，公司有什么措施来应对竞争压力吗？</p> <p>答：投资者，您好！面对疫情及国内外环境等不利因素，公司管理层一方面根据疫情和防疫政策的变化，做好常态化疫情防控工作，确保员工安全，保障生产经营活动的平稳开展；另一方面继续坚持以项目为王的业务理念，积极扩展新的客户，不断提高公司产品的市场份额。具体详见《公司 2021 年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”之“十一、公司未来发展的展望”。谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无。
日期	2022 年 5 月 6 日