

证券代码：300902

证券简称：国安达

国安达股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	山西证券、泰康资管、天弘基金、鹏扬基金、兴银基金、中加基金、人保资产、新华基金、湘财基金、华宝基金、中融基金、易家资产、凯石投资、重阳投资、海通证券、长城证券
时间	2023年9月1日
地点	厦门市集美区灌口镇后山头路39号公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理洪伟艺先生，董事、副总经理、总工程师兼董事会秘书洪清泉先生，财务总监朱贵阳先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、简要介绍公司2023年半年度经营情况 报告期内，公司实现营业收入9,877.07万元，较上年同期减少34.88%；实现归属于上市公司股东的净利润-2,089.30万元，较上年同期减少198.97%；截至2023年6月30日，公司资产总额为99,015.83万元，较上年度末增加5.17%；归属于上市公司股东的净资产86,324.69万元，较上年度末增加6.76%。 按照行业来分析：1、公司电力电网行业营业收入2,613.59万元，同比下降74.79%，截止报告期末在手订单9,562.79万元，上年同期末没有在手订单，报告期内电力电网行业获单及综合经营情况较上年同期上升较多，但由于具体项目交付时点及不满足收入确认条件等因素影响，导致报告期收入下降较多，对财务报表业绩影响较大；2、公司储能行业作为新的增长板块确认营业收入1,559.64万元，截止报告期末在手订单2,620.59万元，上年同期在手订单88万元；3、公司交通运输行业营业收入4,853.06万元，同比增长30.24%。 二、主要问答情况 01、请问电力电网行业今年较去年毛利率下降的原因是什么？ 答：电力电网行业毛利率较去年同期减少6.74%，主要原因为本期确认的电力电网行业收入金额下降而固定成本不变；以及去年同期确认的新疆新能融资租赁公司电网项目属于按产品交付验收合格确认收入的项目，相比其他的附有安装施工义务的项目，其毛利率更高。电力电网项目的毛利率将逐步趋于稳定。 02、请简单介绍一下上半年在手订单截至目前的收入确认情况？ 答：上半年在手订单均在正常履行及逐步确认中。 电力电网的消防改造方面，今年比去年有明显的增速，公司的获单情况也明显的比往年好。储能消防业务方面，由于今年国内储能行业景气度很高，增长较多，加之7月1日起电化学储能安全标准正式实施，加大了储能消防业务的市场需求，使公司近两个月获得了较多的储能消防新订单。这些新订单也都在正常履行之中，具体的收入确认情况，可以关注公司公开披露的相关信息。

	公司主要业务的收入确认政策： 电力电网行业有两种收入确认方式，一种是产品交付型，该方式确认周期更多的取决于电网公司的工作调度计划，周期较短；另一种是安装施工型，一般情况下从生产发货到验收完毕一般需要三到九个月的时间才能完成收入确认。 储能行业属新业务，公司还处于摸索阶段，对于收入确认政策会比较谨慎，再经过一段时间的经验累积后将能够更科学合理合规地选择收入确认政策。 03、能否介绍一下公司与宁德时代、比亚迪等客户的合作情况？ 答：公司自进军储能消防业务以来，积极与下游各大头部用户建立合作关系，目前已成为40来家下游客户包括宁德时代、比亚迪等头部客户的配套供应商，另有五六十家客户正在做技术对接，公司储能行业的消防产品越来越受到市场客户的认可。进入下半年后，公司储能订单增加较多，目前主要选择承接一些比较优质的订单，以应对公司目前交付能力的暂时瓶颈。 当前整个市场消防技术路线较多，各类技术路线都具有一定的市场需求，公司也开发了多种技术路线以供客户选择。 04、公司目前储能消防订单的生产供应情况如何？ 答：通过对首发募投项目做变更，公司目前已建成首条完整的储能消防产品生产线，第二条生产线也在建设当中。由于前期对今年储能消防市场的旺盛需求估计不足，产能整体上还处于爬坡期。公司会加强内外部整合、加大供应商开发和选择力度，加紧产线建设，加快培训培养熟练技工，以快速响应市场需求。 05、请问下游储能集成厂商是如何选择供应商的？ 答：由于国内外不断有储能安全事故发生，加上7月1日起电化学储能安全标准正式实施，下游储能集成厂商已越来越看重产品的技术水平及质量保证能力，对产品的可靠性、稳定性、一致性等十分看重；其次，储能集成厂商也会对供应商的供货能力以及产品价格进行认真考量；安全无小事，储能集成厂商对具有合作渊源、具有品牌知名度的供应商，一般着力于长期合作。 06、新国标实施前后储能厂商对储能消防技术路线的选择有何变化？ 答：新国标实施前小部分主流厂商选择配置PACK级消防解决方案，新国标实施后，在设计方，基于转嫁安全责任风险的考量，会更多的按照满足新国标的要求进行设计；从电网端，基于电网稳定性，也会从严要求按国家标准建设储能站后并网，目前，大多数主流厂商都选择配置PACK级消防解决方案。在完全竞争市场状态下，供应商的成本控制能力显得尤为重要，在客户给定的价格范围内，需要同时兼顾技术成本、供应成本、质控成本等多方面的因素。 07、请介绍一下公司在乘用车方面的产品开发情况？ 答：公司已与国内某知名电动乘用车企合作，为其旗下某品牌的车型配套自动破窗器，并在此合作的基础上为其研发双方在成本上都可接受的电动乘用车火灾自动探测报警及灭火系统。随着新能源乘用车存量越来越多，相关安全事故发生频率越来越高，国家相关部委、整车厂也十分重视消防安全问题，预计该产品上市后将对电动乘用车行业安全及消防起引领示范作用。 08、请问箱级与舱级的价值量各是多少？ 答：箱级解决方案的价值量大概为4,000-6,000万/GWh，传统舱级解决方案的价值量则大概是1,000-2,000万/GWh。
--	--

	09、公司上市后近几年利润明显减少，能否简要介绍一下原因？ 答：利润减少的原因主要是公司业务结构发生变化所致。公司在2020年的主营业务结构中，大致2.7亿元的营业收入中，有接近2亿元都是在交通运输行业取得的，以超细干粉、电池舱、乘客舱等消防产品为主，相关毛利率也较高。但自2021年开始，交通运输行业景气度逐年下降，公司交通运输行业相关收入也开始萎缩。公司及时进行业务重心调整，逐步拓展电力电网行业，相关营业收入持续上升；此外，公司的储能消防业务也已开始进入市场爆发期，相关营业收入正持续增加。由于公司近几年正处于业务结构转型时期，特别是新产品拓展阶段，毛利率不高，所贡献的利润较低；同时，因为电力电网项目金额较大，受收入确认政策影响，阶段性对报表的影响也较大；加上部分应收账款回款不及时，导致公司计提的应收账款坏账准备较多，也影响了当期报表。由于公司大部分客户为优质客户，后期应收款收回后，预计可以较大地改善公司的财务报表。
附件清单	无
日期	2023年9月1日