

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：2023-004

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券、金鹰基金
时间	2023年9月11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、副总经理兼董事会秘书洪清泉先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要问答情况</p> <p>01、根据市场的公开信息，储能行业的国家标准在送审稿与发布稿中对于配置何种消防技术路线的强制性上存在差异，能否简要介绍一下这个差异对市场有何影响？</p> <p>答：公司有关关注到上述情况，新国标从定位上来说属于推荐性国家标准，但是从今年7月1日实施以来的情况看，大部分储能集成商客户还是会选择配置PACK级的消防，即选择满足新国家推荐配置的技术方案。下游客户基于转嫁安全责任风险的考量，要求上游供应商采用新国标推荐的PACK级技术路线，通过这样的模式，推进市场良性发展，也有利于行业的优胜劣汰。</p> <p>02、根据公司今年半年报披露的相关经营数据，电力电网行业确认的收入同比去年下降幅度较大，相关客户结构是否发生重大变化？</p> <p>答：公司在电力电网行业的客户结构没有发生重大变化。公司电力电网行业营业收入2,613.59万元同比下降74.79%，截止今年上半年末在手订单9,562.79万元，上年同期末没有在手订单，今年上半年末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，导致今年上半年末收入下降较多，对财务报表业绩影响较大。</p> <p>03、公司乘用车产品的销售情况？</p> <p>答：公司凭借在商用车领域多年沉淀的相关技术，已经开发了一款适用于乘用车的自动破窗器，目前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等产品，并在此合作的基础上研发电动乘用车火灾自动探测报警及灭火系统。</p> <p>04、请问公司今年的发展规划是什么？</p> <p>答：公司今年主要聚焦四大领域，即电力电网、电化学储能、交通运输以及社区应急救援领域。电力电网行业去年由于一些不可控因素，导致有一些项目延迟招标，今年以来公司积极拓展电网行业，努力提高市场份额，截止今年6月30日，已确认的营业收入和在手订单合计累计金额超过去年同期水平；储能消防行业从公司今年的半年报可以看出，相关收入变化情况从去年同期的零收入到今年超过1500万的收入，以及2600多万的在手订单，可以说今年是公司在储能行业爆发的第一年，公</p>

	<p>司将根据市场竞争情况，自身实际经营情况，合理调整市场营销方案，稳步提升产品影响力和品牌知名度；交通运输行业，得益于旅游客运、公共出行市场回暖以及国家政策的支持，公司今年在交通运输行业取得的收入较去年同期有显著增长，公司将继续保持与相关客户的合作，稳定市场份额；社区应急救援板块，公司从去年开始，陆续布局电动两轮车集中充电停车棚消防及社区智能应急救援站等，目前该板块业务处于培育期。</p> <p>05、公司目前储能消防订单的生产供应情况如何？</p> <p>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。</p> <p>06 、目前公司储能领域主要有哪些客户？</p> <p>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，目前已为40多家下游客户包括宁德时代、比亚迪、亿纬锂能、海博思创等头部客户提供解决方案和产品供应，还有几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。</p>
附件清单	无
日期	2023年9月11日