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: 2024-003

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 (请文字说明其他活动内容)
	宁银理财 丁雨婷(研究员)
	国金基金 范亮 (研究员)
	东方红 李疆(研究员)
	德邦基金 陈艳妮(研究员)
	中海基金 周天昊 (研究员)
	申万菱信 刘世昌(研究员)
	弘毅远方 黄振东(研究员)
参与单位名称及人	泓德基金 李昕阳(研究员)
员姓名	东方基金 王芳玲 (研究员)
	中泰自营 袁晓昀(研究员)
	中银资管 李倩倩(研究员)
	中银资管 王瑾(研究员)
	兴业证券 郭亚男 (研究员)
	万家基金 崔逸凡(研究员)
	中原证券 刘智(研究员)
	第一曼哈顿第一北京 吴幼草(研究员)
时间	2024年1月16日18: 00-20: 00
地点	会议室

上市公司接待人员 姓名

董事会秘书、副总经理: 沈剑飞先生

财务总监: 杨子静先生

财务部部长: 袁鹏先生

一、 公司基本情况介绍

智能自控成立于 2001 年,是专业化设计、研发、生产和销售全系列智能控制阀产品、坚持走国产化和技术自主创新的高新技术企业,2017 年 6 月在深交所挂牌上市。公司是国家高新技术企业、国家级专精特新小巨人企业。公司建有江苏省调节阀工程技术中心、博士后科研工作站等科研机构,目前拥有国家专利 180 多项。

公司产品广泛应用于石油、化工、新能源、新材料、电力、环保、钢铁冶金等多个领域。目前公司拥有全资子公司 5 家,在全国设立了多个 4S 产品售后服务站,逐步打造成为具有鲜明特色和优势的控制阀整体解决方案提供商。

近年来公司整体运营良好。2023年前三季度,公司实现营业收入7.6亿元,同比增长23.61%,归属于上市公司股东的净利润7,856.67投资者关系活动主万元,同比增长63.37%。

投资者关系活动主 要内容介绍

二、 交流的主要问题及回复。

1、问:调节阀和开关阀如何区分?公司是否均有相关产品?

答:公司主要产品为控制阀,调节阀和开关阀都属于控制阀这一大类。两者主要是从功能上区分,调节阀侧重对流量介质进行如流量、流速、温度、压力、液位等的调节控制;开关阀侧重对于管路与介质的密封和截断控制,属于二位式控制。两种产品都属公司常规主导产品,在业务规模上占比相当。在国内控制阀行业,二类产品齐全并占比相当的企业,为数不多,这也是公司的一个特色。

2、问:与国外厂商相比,公司主要有哪些差异?

答: 首先国外品牌起步较早,他们通过项目应用与时间的长期积累, 经验丰富。其次国外厂商经过长期积累, 大多拥有较成熟的工艺技术, 产品技术工艺水平较高。同时, 国外企业重视大多十分产品品质, 使得企业在产品研发和工艺上精益求精。

目前国内产品与国外产品虽然存在一定的差距,但是近年来,二者之间的差距正在逐步缩小,国内产品的市场占有率在不断上升。相较于国外进口产品,我们有国家政策的支持,国产化的趋势正在不断推进与形成,同时能够提供更优质的服务,并且我们在价格、快速响应等方面都有一定的优势,我们有信心有能力进一步逐步缩小与国外产品的差距。

3、问:公司产品核心部件与其他零部件的自制情况如何?

答:公司控制阀主要分为阀本体、执行机构和控制附件三大部分, 其中阀本体、汽动执行机构由公司自制,控制附件基本是外购,并且 以国外产品为主。公司将积极发展配套件的国产化,早日打破国外配 套件的垄断,扩大产品应用市场。

4、问:公司产品平均寿命和替换周期是多少?

答:通常控制阀产品的设计寿命比较宽,通常为 3—15 年左右,但实际应用一般都大于这个周期。以石油化工装置使用来举例,通常 3—4 年为一个大修周期,有的化工装置,一个大修周期通常为 1—2 年,这期间需要许多的产品备件等。另外,不同的装置,不同的工况,产品的使用频率也各不相同,寿命也会有很大的变化,特别是一些高温、高压、高腐蚀等工况,产品的实际使用寿命普遍较短,这是行业的一个实际应用情况。

5、问:毛利率和净利率的变化原因和未来预期?

答:横向看,公司毛利率、净利率一直略高于行业平均水平,这 也反映了我们技术能力积累和业务模式方面的优势。公司近三年毛利 率、净利率有所波动,主要原因是原材料采购成本上涨以及公司固定 投资产能爬坡期折旧增加。

相信随着公司整体产能逐步释放,内部精益管理的持续推进,公司盈利能力会进一步增强。

6、问:公司的经营模式是什么样的?

答:控制阀行业上游主要为铸件、锻件、密封件和一些基本电子 元器件等工业原材料生产行业,下游行业包括石化、钢铁、能源、冶

	金等国民经济基础和支柱行业,销售业务围绕上述行业固定资产投资
	项目展开,主要采用直销方式进行销售,在全国不同区域逐渐建立以
	片区为主体的办事处销售业务经营模式,在组织生产时通常采用"以
	销定产"的模式,根据客户需求进行研发、设计和加工制造,满足不
	同行业、不同客户的差异化需求。
	7、其他问题(略)
附件清单(如有)	
日期	2024年1月16日