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：2022-008

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	国泰君安证券：顾一格 国泰君安证券：刘玉 恒生前海基金：唐楠 华宝基金：吴晖 交银施罗德基金：柳轩 长信基金：肖文劲 上投摩根基金：王学思 浙商证券：李育
时间	2022 年 11 月 2 日 15：30-16：30
地点	公司 314 办公室
上市公司接待人员姓名	财务总监：杨子静先生 财务部部长：袁鹏先生
投资者关系活动主要内容介绍	**1、问：介绍公司 2022 年三季度的业绩和经营情况** 答：公司今年以来整体运营良好。截止三季度末，公司实现营收 6.18 亿，同比增加 15.63%。实现净利润 4,809 万，同比增加 19.21%。市场方面，公司在石油化工领域继续保持良好的增长势头，在光伏、新能源领域业绩增长迅速，正在形成新的业务增长点。在内部生产运营方面，公司狠抓运营管理，提高运营效率。公司开关阀建设项目有序堆进，建成后有望进一步扩大公司产能，解决目前公司产能瓶颈的

问题。

2、问：公司的主要智能控制阀产品在国内的市场格局和国产化率是怎样的？公司市占率能达到多少？

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。

3、问：公司三季度毛利率为 35.36%，较二季度 32.07%有所改善，是否由于原材料成本下降？公司采取怎样的措施平滑原材料价格变动对毛利率的影响？

答：公司三季度毛利率有所上升，主有原因有三方面：第一，今年下半年废钢材料价格回落，带动原材料采购价格略有下降；第二，公司今年以来不断优化内部管理，提高运营效率已显成效，产能利用率和生产效率有所提升，生产成本有所下降；第三，三季度光伏新能源订单增加，毛利率有所提升。公司积极采取措施来平滑原材料价格产生的影响，公司一方面通过子公司直接介入阀体铸造，控制上游制造成本，另一方面，公司订单以招投标取得为主，在前期报价阶段，公司即对原材料成本方面进行测算，以保证公司合理的毛利空间。

4、问:新能源产品毛利率水平与传统业务产品毛利率水平相比是怎么样的？

答： 新能源产品在生产技术、材料上都需要更高的工艺，在价格空间上会比传统业务产品有一定的优势，因此相较于传统产品的毛利率，新能源产品的毛利率会更高一些。

5、 问：国家对智能控制阀国产替代有什么样的支持政策？

答： 国家始终坚持“振兴民族工业、做强民族品牌”的发展路线，在十三五、十四五期间国家也出台一系列政策有利于国内控制阀企业的发展，鼓励国内产品与国外产品进行竞争，同时也鼓励我们的下游企业，比如中石化、中石油等大型国内企业使用国内产品。同时在《江苏省国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲

	要》中，也明确指出，需要率先建成全国制造业高质量发展示范区，推进产业基础高级化，提高产业链供应链现代化水平。这些政策的支持促使公司有了更好的发展环境。 **6、问：公司检修业务毛利率水平较高，是否有计划扩大检修业务的规模？** 答：检修业务规模受多重因素影响，公司近几年检修业务规模均保持较快增长。后续公司将继续加大检修业务投入。 **7、问：公司主要产品目前的产能、产能利用率和产销率情况。公司目前有哪些在建产能及在建产能的达产进度。未来是否有扩产计划？** 答：公司今年产销两旺，一直满负荷生产，总体产能利用率保持在 95%以上。在建的产能主要是开关阀项目，目前基建部份已接近完工。 **8、问：公司目前的在手订单情况，新能源领域有哪些相关产品和其营收占比，新能源领域的需求怎样？** 答：公司目前在手订单充裕。客户方面新能源领域需求旺盛，目前新能源客户订单接近 10%左右。 **9、问：公司 2022 年四季度盈利预期和 2023 年盈利预期** 答：今年以来，经济增速进一步放缓，整体宏观面面临的不确定因素较多。公司一方面立足自身，强化内部管理。另一方面积极扩展新领域客户，努力抓住新的市场机遇，取得了良好的效果。业绩面整体上保持了稳定增长。对于全年业绩，公司预期能够顺利完成年初预定目标。 **10、问：公司股价差不多已经满足转债下修条件，后续是否有下修转股价的计划？是否有促进转债转股的措施？** 答：可转债转股情况公司目前暂无明确规划，公司目前阶段主要是立足于自身发展，做好主业，适时关注相关领域发展机会。相信通过公司管理团队的勤勉尽责，稳健经营，会为所有股东带来较好的业绩回报。 **11、问：公司智能控制阀产品在提升市占率方面有哪些优势？是否在**

	技术上有壁垒？ 答：本公司中高端控制阀的产品和服务，赢得了行业内和下游企业的广泛认可，尤其在高端产品的进口替代方面更是走在行业的前列。公司的主要竞争优势主要体现在如下几个方面： 第一个是进口替代优势，公司一直关注国内外品牌的竞争状况，致力于凭借企业规模、产品研发技术、质量可靠性、产品性价比以及服务等综合因素实现国外品牌的替代，在数次与国外品牌竞标过程中，公司多次在技术实力、项目经验、产品可靠性等方面彰显优势； 第二个是产品创新优势，公司通过多年来产品和服务的专业化技术研发、工艺创新，通过多行业大中型客户大型项目的经验积累，取得了遥遥领先的业绩，目前拥有的产品有效专利达到 170 多项，在行业名列前茅； 第三个是服务优势，在中高端市场占有领导地位的海外品牌大多采用与国内企业经销或代理的方式开展业务。这种经营模式虽然节省了海外企业的市场拓展成本，但售后服务响应速度、备品备件提供受到了客观条件的制约。公司依靠技术实力、资质水平、行业认可度等，为客户提供各类控制阀检维修服务，并以迅速响应的态度、优质的服务和过硬的专业技术赢得客户的信任和更多的合作机会。 第四个是人才优势，公司拥有一支高度稳定团结、年轻化、高素质的管理团队和核心员工队伍。公司的管理层和核心员工大多自公司成立初期就开始在本公司工作，领导层与核心员工高度稳定团结，相互之间目标一致，形成了高效的组织架构。 第五个是品牌优势，公司经过十几年的专业化发展，形成了高度稳定的管理层和核心员工团队，拥有了一批稳定、长期合作的大中型企业客户，并在进口控制阀国产化的背景下取得一定的先机，形成了自身独特的先进工艺、先进技术、核心产品、售后服务能力和全面质量管理体系，这些努力和成果最终转化为公司的品牌优势，近年来市场占有率和知名度取得逐步提高。 技术密集型的产品性质和应用领域高度个性化的需求使得控制阀

	企业必须具备一定的研发能力、技术能力、工艺能力和生产管理能力。因此也是存在一定的技术壁垒。 **12、问：目前公司产品的主要优化方向是什么样的？** 答： 目前公司针对产品的优化主要是有两个方向。一是提高公司产品配件的通用化程度，实现产品通用性较强的配件量产；另一方面是在新能源新材料领域，针对性的研发并优化产品。 **13、问：目前公司产品与国外产品的差距是否较大？如何实现国产替代？** 答：目前国内产品与国外产品仍然存在一定的差距，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，同时能够提供更优质的服务，并且我们在价格、人才等方面都有一定的优势，我们有信心有能力逐步缩小与国外产品的差距。 **14、问：目前公司主要的竞争对手是哪些？与竞争对手毛利润相比，是否在市场上有竞争优势？** 答：公司在国内主要竞争对手主要有四川仪表、吴忠仪表、神通阀门等国内品牌厂商。我国的智能控制阀行业目前正处于快速发展期，也是调整期。市场参与主体较多，聚集了多家国内外知名企业。国内控制阀市场分成高端、中端、低端三个主要的层级。本公司中高端控制阀的产品和服务，赢得了行业内和下游企业的广泛认可，尤其在高端产品的进口替代方面更是走在行业的前列。 **15、问：目前公司在国内市场销售较多还是国外较多？是否考虑过扩大国外业务市场，增加出口业务？** 答：目前公司出口销售相较国内销售比例较小。针对出口业务我们也在积极做一些准备，如参加国外展会等。我们也在筹备一些新的产品，做一些出口的尝试。为公司国际化业务探索更多途径。
附件清单（如有）	
日期	2022 年 11 月 2 日