

证券代码： 688113

证券简称：联测科技

## 江苏联测机电科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	财通资管 周奕涛、肖令君 招银理财 左腾飞 圆信永丰基金 丁柔茵 中信建投基金 周紫光 汇丰晋信基金 陶雨涛 民生加银基金 李君海 长江证券 赵智勇、姚远、臧雄 嘉实基金：延健磊，熊昱洲 吴振坤，邓力恒，卓佳亮 陈俊杰 宝盈基金 周佳莹 国海自营 韩诚	南方基金 黄春逢 中银基金 张欣仪 惠升基金 章韧 长信基金 孙玥 招商基金 高岩 交银施罗德基金 郭若 南方基金 万朝辉 海通证券 赵玥炜 华泰保兴 李昱奇 兴业自营 熊斌正 中信建投自营 叶天鸣 兴业证券 丁志刚
时间	2021.5.7-2021.6.6	
地点	南通常测机电设备有限公司四楼会议室	
上市公司接待人员姓名	赵爱国、米建华、李辉、何平	
投资者关系活动主要内容介绍	一、观看企业宣传片 二、公司基本情况介绍	

我公司为一家动力系统测试解决方案提供商，主营业务为动力系统智能测试装备的研发、制造和销售，以及提供动力系统测试验证服务。公司的产品及服务主要应用于新能源汽车、燃油汽车、船舶和航空等细分领域，为新能源汽车整车、动力总成及相关零部件，燃油汽车动力总成及相关零部件，船舶发动机，航空发动机及变速箱等动力系统相关设备提供智能测试装备；为新能源汽车整车、动力总成及相关零部件，燃油汽车动力总成及相关零部件提供测试验证服务。公司拥有 2 家全资子公司，分别为常测机电和上海启常申，目前共有约 280 名员工，其中研究技术人员 56 人。截至 2020 年末，公司已拥有 8 项发明专利、60 项实用新型专利、30 项软件著作权。公司和常测机电为 2020 年度江苏省小巨人企业（制造类），常测机电为江苏省智能制造领军服务机构（第三批），并建有江苏省动力测试设备与汽车性能工程实验室，拥有 56 个测试台架，为客户提供定制化的测试验证服务。

### 三、就公司基本情况进行交流

公司一贯注重技术进步与创新，专注于动力系统测试领域技术的开发与完善，先后在燃油汽车和船舶领域、新能源汽车领域积累了动力系统测试的研发、制造能力和项目经验，并开拓了测试验证服务业务。公司在结合了新能源汽车领域的高速电机台架以及燃油汽车、船舶领域原有的水力测功器生产技术后，开发出用于航空发动机测试的高速水力测功器制造技术，进一步拓展了在航空领域的动力系统测试业务。

### 四、了解公司产品技术情况

（1）专注动力系统测试近 20 年，积累了雄厚的技术储备

公司 2002 年设立后专注于动力系统测试领域，拥有发明

专利 8 项、实用新型专利 60 项、软件著作权 30 项，为一家同时具备动力系统智能测试装备研发、制造、生产和提供试验验证服务的公司。

(2) 公司在服务大批优质客户中提升技术水平

公司在新能源汽车、燃油汽车和船舶领域积累了开发技术和项目经验，并在开拓了验证服务业务后，通过与上汽集团、广汽集团、蔚来汽车、联合汽车电子、日本电产等知名企业合作进行研发测试，掌握了前沿技术。

(3) 突破了航空发动机测试的高速水力测功器制造技术

公司结合经验积累，开发出了用于航空发动机测试的高速水力测功器制造技术，打破了国外垄断，已在中国航发成功实现进口替代，助力我国航空发动机的研发、制造自主可控。

(4) 公司持续大量开展研发活动

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司研发费用分别为 1,403.88 万元、1,922.77 万元和 2,317.30 万元，公司最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入比例 6.29%。

## 五、交流答疑环节

(1) 新能源销售收入是多少，2020 年增速较慢的原因是什么？

2020 年我公司新能源这块的收入在 1.6 亿元左右，2020 年由于疫情影响，1 季度的试验服务收入较少，所以 2020 年整年的试验服务收入相当于 2020 年后第三季度的试验服务收入，按此来算我们还是保持了稳定的增速。

(2) 公司新能源测试验证服务、新能源测试设备销售这两块业务的未来重心会偏向哪里？

这两种是不同的业务类型，都属于我们的主营业务，是我们公司业务的重心。设备销售与验证服务这两块业务是相辅相成、息息相关的，设备销售可以提高我们的服务质量、增加我们的服务客户；服务业务也是一方面持续开拓潜在客

户，扩展客户群体规模，另一方面能够把握客户不断升级的产品需求，使客户产生较强粘性，老客户重复购买已经成为公司新能源汽车领域稳定的收入来源。

(3) 测试服务类型有哪些？是否与设备的客户有重叠？

我们提供的动力系统测试验证服务主要是为新能源汽车和燃油汽车动力系统提供耐久测试验证和性能测试验证服务，公司在新能源汽车领域相关客户有上汽集团、广汽集团、华为公司、蔚来汽车、日本电产、联合汽车电子、比亚迪、长安汽车、广汽三菱、广汽菲亚特、江铃汽车、神龙汽车等，和设备的客户有部分重叠的。

(4) 动力系统测试验证服务合同一般按什么来签订的？

我公司动力系统测试验证服务大部分是签订框架协议，根据客户试验需求进行测试服务，客户在框架协议范围内向我公司发送项目需求指令。

(5) 公司目前在手订单是多少，航空在手订单是多少？

截至 2020 年底，我公司在手订单在 4.7 亿元左右。公司在航空领域的在手订单含税合同金额合计为 4,411.78 万元，其中高速水力测功器的在手订单合计为 3,002.20 万元。

(6) 请问公司存在哪些主要竞争对手？

行业内的主要企业为外资的奥地利 AVL 公司、日本堀场集团、美国 KAHN 公司、英国 FroudeHofmann 公司、吉孚动力等；国内未上市公司中有湖南湘仪、无锡朗迪、华依科技、重庆理工等。

(7) 航空这块的优势有哪些？

优势主要有以下两点：一是公司拥有一批行业经验丰富的技术人才，也致力于培养研发梯队，我们管理层及核心技术人员都是深耕于动力测试行业几十年的，在动力测试行业有着非常专业的技术知识。二是航空测试行业的准入水准特别高，目前没有其他家的国内供应商。我公司拥有的用于航空发动机测试的高速水力测功器制造技术，是在中国航发四

川燃气涡轮研究院、中国航发南方工业和国营川西机器厂实现航空发动机试验台首次应用国产高速水力测功器，这个优势是其他国内厂商难以超越的。

(8) 一个试验服务大概多久？

答：我公司动力系统测试验证服务大部分是签订框架协议，根据客户试验需求进行测试服务，客户在框架协议范围内向我公司发送项目需求指令，每个项目根据不同的任务需求，有几天的也有几个月的，时间不固定。

(9) 我们是通过什么契机进入了航空领域？

答：由于航空发动机具有高转速、大功率的特点，其动力输出测试技术进入门槛高、测试设备开发难度大，长期以来我国航空领域的高速水力测功器、高功率密度水力测功器主要由少数国外厂商提供，我国自 20 世纪 80 年代便开始从英国 Froude Hofmann 公司引进高速水力测功器，价格昂贵、本土化售后服务不足，加之受近年来贸易保护主义及单边主义引起的国际贸易摩擦不断升级的影响，交货周期不稳定，导致下游航空领域客户存在设备供货问题，影响其试验任务的正常开展。

近年来，我国航空发动机相关厂商因国外供应商供货周期、售后问题、国际贸易摩擦等原因，在国内进行调研，寻找国内航空水力测功器厂商以替代国外供应商。我公司结合新能源汽车领域的高速电机以及燃油汽车、船舶领域的水力测功器生产技术，自 2018 年起先后为中国航发南方工业的多台进口高速水力测功器提供从设备部件到设备整机的维修服务，逐渐具备测试航空发动机的高速水力测功器制造能力，初步掌握了航空发动机测试的高速水力测功器核心技术；同时借鉴船舶动力综合测试技术，结合航空发动机的特点，开发出符合航空发动机测试需求的航空用高功率密度水力测功器，正式进入了航空领域。

(10) 航空这块的优势有哪些？

答：优势主要有以下两点：一是公司拥有一批行业经验丰富的技术人才，也致力于培养研发梯队，我们管理层及核心技术人员都是深耕于动力测试行业几十年的，在动力测试行业有着非常专业的技术知识。二是航空测试行业的准入水准特别高，目前没有其他家的国内供应商。我公司拥有的用于航空发动机测试的高速水力测功器制造技术，是在中国航发四川燃气涡轮研究院、中国航发南方工业和国营川西机器厂实现航空发动机试验台首次应用国产高速水力测功器，这个优势是其他国内厂商难以超越的。

(11) 民用航空有考虑我们吗？

答：我们目前没有民航这块业务。

(12) 根据可获取的公开资料，美国 KAHN 公司的水力测功器产品包括 100、200、300、400 等系列，约 30 款型号，英国 Froude Hofmann 公司的水力测功器产品逾 30 款型号，我们目前只研发出了 6 个型号。未来我们研发速度如何？

答：为了进一步实现进口替代，我公司已加大航空领域的产品研发投入，目前在研项目包括高速高功率密度水力测功器、盘式高速水力测功器、高空试验台的高速水力测功器等，同时，公司本次发行所募集资金亦将部分用于航空动力系统智能测试装备研发制造项目，提高公司的航空动力系统测试的理论基础，进一步提升公司在产品性能、功能等方面的技术水平和制造能力、填补国内技术空白并实现进口替代。

(13) 燃气涡轮发动机分为涡轴、涡桨、涡扇、涡喷发动机，我们测试对象现在可以全覆盖了吗？

答：高速水力测功器、高功率密度水力测功器是涡轴发动机、涡桨发动机整机性能测试、耐久测试、下线测试的载荷模拟关键设备，以及涡扇、涡喷发动机的涡轮部件研发环

节性能测试、耐久测试的载荷模拟关键设备，目前我们均已实现销售，涡轴、涡桨两类已经在客户处试运行，涡扇和涡喷的还在研制中，详细的可以看招股说明书。

（14）航空这块的验收周期大概多久？

答：根据型号不同，验收周期也有不同。通常从签订合同到产品出库需3-9个月时间，现场安装需1-6个月时间，现场安装后经试运行达到客户终验收标准需3-9个月时间，航空这块业务也差不多，一般是7-24个月。

（15）航发除了找我们，还找过其他厂商吗？

答：找过，但是最终只有我们公司做出来高速水力测功器，目前我公司是中国航发南方工业该设备唯一的国内供货厂商。

（16）测试服务都是用于研发的吗，生产线的测试是不是不会委托公司做测试服务？

答：是的，我公司动力系统测试服务的客户均是用于研发的，生产线的测试均是采购的测试台架，基本不会委托试验服务。

（17）你们卖给电产的是下线台架吗？你们与电产的合作形式是哪些？

答：我们与日本电产合作覆盖较为全面，既销售智能测试装备又测试验证服务，还有部分的备件及维修。

（18）下线台架是所有的发动机生产厂商都需要使用吗？新能源这块的下线测试是否也需要？

答：是的，都是需要的。目前新能源的下线台架还比较少，目前国内的新能源测试还是集中在研发这块。

（19）国内我们在新能源这块有哪些竞争对手？燃油这块的竞争对手有哪些？我们的参数比我们领先多少？

答：国内新能源这块对手有无锡朗迪、重庆理工清研凌创等，燃油这块的竞争对手有湖南湘仪、洛阳凯迈等。

我们核心技术领先优势在于公司的机械设计制造及软

	<p>件，公司自设立起便自主开发智能测试装备所搭载的软件系统，迄今为止经过多次迭代，已形成可涵盖测试准备、测试仿真、测试过程、测试数据分析的软件平台，这是其他国内企业难以超越的。</p> <p>（20）测试服务台架未来的规划是什么，还是会持续加大投入建设测试台架吗？</p> <p>答：是的，我们募投项目就包括了汽车动力系统智能测试装备研发制造及测试验证服务项目、航空动力系统智能测试装备研发制造项目，还是会在测试服务台架这块继续投入。</p> <p>（21）我们优势是更偏向于软件还是偏组装？</p> <p>答：我们在机械设计和软件设计方面都是我们的优势，都是我们的核心竞争力。尤其是在航空高速水力测功器上，对机械设计、零部件生产组装要求很高。</p> <p>（22）我们的上游原材料、零部件主要是自制件还是外购，有哪些是重要采购件？</p> <p>答：我们上游原材料主要是钢材，燃油、航空这块的自制率很高；新能源这块的自制率相对来说低一些，重要外部采购件主要是电机、变频器等，主要供应商是西门子、ABB等。</p> <p>（23）未来我们的人员扩张计划有吗？</p> <p>答：我们未来在人才方面会加大投入，引进更多的研发人员，我们募投项目也有一个专门加大研发投入的江苏联测研发中心升级改造建设项目，这里面对我们人才的扩张和引进也有相关的计划和安排。</p>
日期	2021. 5. 7-2021. 6. 6