

安科瑞电气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 checked="" 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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	见附件
时间	2024年4月2日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	朱芳（董事、副总经理）、罗叶兰（董事、副总经理、董事会秘书、财务总监）、朴蕾（证代）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.2023年度整体经营情况介绍。</p> <p>答：2023年公司实现营业总收入11.22亿元，比上年同期增长10.17%；实现归属于上市公司股东的净利润2.01亿元，比上年同期增长18.05%。公司产品转型升级的优势进一步显现，软件收入占比不断提升，综合毛利率达46.39%，较上年同期增长0.24%。</p> <p>报告期内，公司业绩依然稳健增长，海外市场拓展成果显著。1)境内市场方面，考虑到全年经济整体呈现波动中企稳态势，公司聚焦景气行业大力开展推广工作，在扩大项目池的同时提升项目转化率，报告期内实现营收10.89亿元，同比略增8.46%；2)境外市场方面，公司以新加坡为中心积极布局东南亚、欧洲、中东、非洲、北美等地，2023年实现营收0.33亿元，同比增128.10%，海外市场拓展成效明显。2023年内，公司销售及技术团队多次赴外参加行业展会，树立了良好的品牌形象，建立了多方的合作关系。3)加速发展新能源业务，报告期内，公司的新能源相关产品如源网荷储充平台（充电桩、光伏、储能的监控模块和系统）及充电桩产品取得良好发展，是公司未来三年开拓新业态的基础。</p> <p>报告期内，公司研发投入1.28亿元，较上年同比增长5.65%，研发投入比为11.40%。公司将继续保持技术研发投入，持续构建和提升差异化优势，保持产品和解决方案的持续领先，推进企业微电网领域智能化发展，做服务于企业用户的“双碳”智能化能源管理专家。</p> <p>报告期内，公司持续推进流程变革，促进组织体系的融合互促，有序推进组织与人才的各项变革，打破传统架构，不断激活组织和队伍的创新力，提升组</p>

	<p>织能力和运行效率，细化核心人员考核方案，推动“老带新”模式，管理团队向市场下沉，做好服务一线的工作。</p> <p>公司 EMS 2.0 和 EMS 3.0 产品的推出，其产品技术和产品方案均具有一定的复杂性，在产品推广过程中对公司销售团队的技术水平要求显著提升，为此，公司将研发部门与销售部门联动，部分研发人员下沉市场，向客户传递公司高度专业的服务理念，同时对销售团队进行技术指导，提升销售人员的技术能力。</p> <p>面对复杂多变的市场环境，公司更加注重风险防控和管理，持续优化和改善内部管理，提升运营效率，推进公司业务稳健发展。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额同比增长 93.52%。</p> <p>2. EMS 3.0 和 EMS 2.0 的下游需求是否有提升，目前遇到的阻碍有哪些？</p> <p>答：2023 年 EMS 2.0 大约有 3 亿的订单，EMS 3.0 刚落地也做了十几个试验项目，公司认为升级迭代的模式是成功的。EMS 2.0 正式推广一年半，无论是行业专家、客户还是公司的合作伙伴都给予了认可，认为这种产品模式真正为用户解决问题、创造价值。从 2023 年下半年到 2024 年一季度，公司管理层、营销总监、各部门总监一直在全国各区域摸排情况，深入了解市场情况后认为比较乐观，我们的用户层级在向上提升，许多行业的知名企业都和我们建立了联系。</p> <p>目前 EMS 2.0 和 3.0 快速推广最大的制约大概是销售员的技术能力和系统代理商的落地能力，所以公司将研发人员下沉到市场，培育技术型销售团队需要时间沉淀；另外系统代理商的培养速度略低于公司预期，公司会持续总结经验，完善培训模式。</p> <p>3.公司海外市场的推广情况如何？</p> <p>答：2023 年公司加大了对海外市场的开拓力度，公司管理层、研发、销售骨干多次带队出国，主要开展了参加海外展会、拜访客户、发展当地的代理商等多项工作。公司对海外市场的发展充满信心，会根据过去一年的成功经验不断总结，沉淀出适应海外市场的产品方案进行推广，快速复制成功的销售模式。</p> <p>4.公司如何实现稳健发展，对未来的规划如何？</p> <p>答：公司一直发展比较稳健，主要在于不断的创新，我们从做硬件到 EMS 1.0、EMS 2.0、EMS 3.0，每一步都在不断地突破舒适圈，打破传统，突破瓶颈，不断的升级才能保持公司的产品持续有竞争力。公司从 EMS 2.0 开始围绕行业展开推广，使我们更容易聚焦和复制，国民经济有众多行业，即使宏观经济情形不乐观，我们依然可以聚焦在景气的行业进行推广。虽然短期内公司受到落地转化周期拉长的影响，但公司对未来发展仍保持乐观态度。</p> <p>公司处在一个非常好的赛道，所处行业符合政策导向和产业发展方向，未来公司的新能源产品、EMS 2.0 和 EMS 3.0、海外市场的发展都是比较乐观的。</p>
附件清单	参与公司名称
日期	2024 年 4 月 2 日

附表：

苏州理念创基金	中金公司	中信建投证券	PX Capital
远希私募基金	鹤禧投资	诺安基金	青骊投资
兴业证券	盛宇投资	翀云私募基金	华鑫证券
淳厚基金	华夏基金	伟星资产管理	杭州遂玖资产管理
东方财富证券	泰康资产管理	仁桥资产	国泰君安
财通资产管理	东吴资产管理	西部证券	博时基金
云量资产	兴银基金	深圳国诚投资	东方证券
域秀资本	圆信永丰基金	华泰证券	秋晟资产
浦银安盛基金	勤辰资产	个人-方辰左	创懿资产
东北证券	银华基金	上海证券	汇添富基金
万鸿投资	达诚基金	诚熠投资	烜鼎资产
永赢基金	广发基金	国盛证券	朱雀基金
聚鸣投资	华安证券	赛意产业基金	蜂投证券
建信基金	个人-袁强	上海安合投资	个人-何瑞萍
润业企业			