江苏泽宇智能电力股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2023-002

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_线上会议
参与单位名称及 人员姓名	华商基金:金曦先生、邱凯先生。
时间	2023年01月03日
上市公司参与人员姓名	董事、总经理夏耿耿先生; 董事会秘书杨天晨先生。

一、企业概况介绍

我们泽宇智能成立于 2011 年,公司深耕电力信息化行业 多年,形成了咨询设计、系统集成、施工及运维的一站式综合 服务模式,上市以后正在积极推进新能源业务。

我们在传统的网络集成业务稳定发展的基础上,正在大力拓展应用集成业务,也获得了一定的成绩和收获,例如我们承建的泰州±800kV特高压换流站在线智能巡视系统建设项目,我们始终坚持进度和安全质量"两手抓",保质保量完成了各节点任务,得到了用户的认可,目前项目也进入收尾测试阶段。同时,我们在智能巡检业务上正在努力研发寻求突破,比如智能巡检机器人产品,我们近期正在洽谈投资设立机器人公司,这块业务是我们机器人公司近期的主要工作目标。

投资者关系活动 主要内容介绍 上市后,我们设立了新能源公司,主要业务方向是分布式 光伏、微电网业务。目前我们的承建模式主要有两类,一类是 EPC 总承包建设,第二类是对于优质资源、优质项目,我们可 以自持。公司新能源业务今年处于起步阶段,总的来说还是受 到了疫情影响,不过近期逐步反馈出了一些优质的大项目,我 们正处于签订商务合同的洽谈阶段。

虽然 2022 年仍持续不断的受到疫情影响,但公司的传统业务仍保持稳定增长的趋势。随着公司新产品的研发落地、营销管理系统的优化提高,加上光伏业务的上升发展,我们对公司的发展充满信心!

二、问答环节

问题一:公司是否有自研的产品?

回复:我们目前在应用集成方面投入很多,比如说我们之前也提过的变电站智能在线巡检系统。我们正在洽谈投资设立机器人公司,电力巡检机器人将会是其中的产品之一。

我们当然还有一些其他的产品,主要在应用技术方面,比如地基云台气象监测装置等等。电网的应用集成在近几年发展

非常迅猛,随着社会的数字化转型,涌现出来的需求与商机比较多。

问题二: 成立合资公司去做巡检机器人产品的出发点是什么?

回复:公司业务早期一直是以网络集成为主的,自 2020年起我们开始注重应用集成的发展,我们认为当今应用集成的重要经济增长点是结合人工智能软硬件技术,推动具有国际先进人工智能技术的产品研发和工业应用,这是当今社会发展的必然趋势。巡检机器人同时也是一个非常好的赛道,我们也很幸运的能够和北京进睿公司进行紧密合作,该公司拥有清华大学研发的核心专利技术,由清华大学计算机系刘永进教授团队开发,我们相信刘永进教授团队多年的研发经验能够帮助我们实现产品的顺利落地。

问题三: 我们知道市场上现在已经有一些成熟的机器人厂 商与产品,公司怎么看待现在市场竞争的情况?

回复:我们认为目前市场上的人工智能产品上升空间还是很大的。我们的传统业务服务于电力行业第一线,清楚的认识到深层次的迭代需求,相信我们的产品会在行业内形成一场大变革。

问题四:公司过去的业务整体上主要在江苏地区,对未来 外省业务拓展是怎样考虑的?怎样实现进入外省参与竞争?

回复:我们是有拓展外省业务的比较长远的战略的。我们目前正在引进行业内高端人才,构建新的更专业的营销体系,同时引进毕马威数字化咨询团队,帮助我们梳理各项业务流程,这对我们的未来会有深远的影响。

就技术能力各方面来讲,江苏电网在整个国网内是处于领 先地位的,我们长期服务于江苏电网,也由此积累非常丰富的 技术与服务经验,这对我们进入外省是一个非常好的基础,那 么我们也一定会结合各省份、地市的个性化需求,去做好定制 化的落地配套服务。

	2022 年我们在拓展福建、广东等省外市场,均取得了过
	亿元的新签订单。
	问题五:公司的新能源业务是怎样的规划,自持是否会有
	压力?
	回复:新能源赛道现在非常火热,各个国营企业也在策划
	新的政策,目前看来竞争非常的激烈,我们会挑优质的项目去
	跟进、持有。自持的总体规模,我们会根据自有资金与银行项
	目贷款资金整体规划的,不会盲目扩张的。
	问题六: 四季度疫情放开后,订单的收入确认工作是否受
	到影响,是否存在延期的情况?目前在手订单情况如何?
	回复: 收入确认和在手订单我们确实都受到了一定的影
	响,收入确认总体来看我们还是实现了自己的目标,在手订单
	也保持了增长的趋势。
附件清单(如有)	无
日期	2023年01月04日