

证券代码：688329

证券简称：艾隆科技

苏州艾隆科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（专场机构交流会）
参与单位名称 及人员姓名	中泰证券：邢立力、韩冰、何柄谕； 国信证券：贺平鸽、李虹达； 杰地投资：毛肖勇； 富国基金：孙笑悦； 鹏谦资本：苗玉丹； 浦银安盛：陈蔚丰； 农银汇理：周子涵； 恒越基金：宋磊
会议时间	2021年5月11日、5月12日、5月13日、5月19日
会议地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书：朱锴

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、会议回答环节：</p> <p>1、 公司优势？</p> <p>（1）研发积累优势：在公司发展过程中，逐步拓展完善产品线，不断研制适合中国特色医疗物资使用场景的产品。公司产品由单一产品拓展到多产品线，形成了医疗物资智能管理的整体化解决方案。公司已掌握医疗物资智能管理领域软硬件整体研发能力及多项核心技术。并荣获国家知识产权局“中国专利优秀奖”。截止 2020 年末，公司及子公司已取得软件著作权 72 项和 361 项专利，其中发明专利 153 项（PCT 国际发明专利 1 项）。</p> <p>（2）广阔的销售覆盖度、售后覆盖度：公司在全国各个省均有销售网络的覆盖，能第一时间迅速获得各个客户的业务需求，立项并跟进；公司售后策略为属地化部署，能够第一时间响应客户需求，销售与售后协同，实现客户项目的全周期跟踪管理。</p> <p>（3）技术创新优势：公司不断持续投入研发，在对已有产品的不断完善、升级的基础上，结合市场需求不断开发新产品，拓宽公司产品的维度，以满足不同客户的不同需求。</p> <p>2、公司在 2020 年现金流大幅度上升的原因？</p> <p>公司在不断开拓市场的同时，也坚持尽可能挑选优质客户以及优质合作伙伴的原则，公司在 2020 年通过优化合作伙伴、严格项目周期管理、加大催收力度等手段，实现了经营性现金流净额的大幅度上升，是对公司以及投资人负责的表现。</p> <p>3、公司的项目收款情况一般是怎样的？</p> <p>一般情况下，公司与客户的合同收款分为预付款、发货款、安装款、验收款四个环节，但如果招标中有不同的付款节点安排，会以招标结果为准，收款节点以具体项目具体合同约定为准。</p>
----------------------	--

4、 医院建设智能物资管理的意愿和动力主要来自于哪里？

第一，因为自动化设备可以提升医院效率，提高医院服务水平，改善患者就医体验，所以医院有较强的动力进行智能物资改造；第二，对医疗机构而言，安全永远是第一位的，自动化设备的准确率远远高于人工，也是医疗的强动力之一；此外，自动化设备将药师等专业工种从繁杂的体力劳动中解放出来，进行用药咨询、审方等专业工作，也是对医疗人才的最优利用。

5、 公司对于静配市场的判断？

目前静配中心的自动化设备厂商众多，处于市场整合阶段，公司具有一定的先发优势，全国医疗机构的静配中心自动化建设尚在起步阶段，且医疗机构对于静配中心的自动化设备投入往往不低于门急诊药房的投入，所以静配中心的市场潜力巨大，公司判断静配市场会是一个良好赛道，也是公司重点投入的方向之一。

6、 公司中标的大型项目能不能准确判断其项目周期？

公司近期中标的大型项目的都是含有一定研发需求的一体化项目，设计、生产、发货、安装全部完成一般预计需要 6-12 个月，公司本身的实施周期能有较强的可预判性。但此类大型项目一般都是新建医院项目，按照公司财务准则，均需整体验收后一次性确认收入，医院的开业时间有一定的不可预判性，因此验收的时间也有不可预判性，公司无法百分百准确判断其对应的财务年度。

7、 公司账期一般多久？采取什么手段管理应收账款？

公司平均账期 180-210 天，但公司的客户性质决定了公司坏账风险相对较小，并且 2020 年公司也开始收紧商务政策，严格执行项目流程，同时坚持对优质客户、优质经销商的选择，辅

	<p>之以账款催收政策，全年实现了 1.17 亿经营现金净流入，高于同期净利润，公司现金流状况较好。</p> <p>8、公司产品销售后维保工作如何进行？</p> <p>公司产品在承诺的质保期结束后，一般会与客户协商签订维保合同，费用以合同约定为准，为客户提供定期保养以及紧急维修服务，公司拥有 200 人左右的专业维保团队，目前已经实现了维保服务的盈利。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 5 月