

江苏安靠智能输电工程科技股份有限公司投资者关系活动 记录表

编号：2021-008

投资者关系 活动类别	<input 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"/> 利润说明会 <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"/> 其他
参与单位名称及人员 姓名	中信证券首席分析师：刘易 海通证券首席分析师：吴杰 国泰君安证券电新首席分析师：庞钧文 中金电新分析师：刘倩文 国信证券分析师：黄盈 东兴证券分析师：沈一凡 开源证券分析师：周佳
时间	2021年8月30日
地点	江苏安靠智能输电工程科技股份有限公司会议室
上市公司 接待人员 姓名	总经理：陈晓凌 GIL 技术总工：杨涛 财务经理：蒋浩 证券事务代表：李莉 投资者关系：裴婷
投资者关系 活动主要内容介绍	公司介绍： 安靠智电是一家持续高成长的硬科技企业。公司在三大业务领域（电缆连接件、GIL、智慧模块化变电站）创造了 12 项中国第一、7 项世界第一，7 项唯一，并入选工信部第二批专精特新“小

巨人”，两次登上央视“大国重器”节目，是名副其实的硬科技企业。公司 21 年上半年营收 4.75 亿元，较 20 年增长 139%，扣非净利润 1.15 亿元，同比增长 113%，业绩持续高增。公司目前的在手订单充足，同时在持续跟踪多个巨额项目，完全能保证公司在未来几年继续保持高速增长。

1、请问贵公司有储能业务吗？

答：安靠紧盯“以新能源为主体的新型电力系统”发展方向，开展光伏、风电、储能、微电网专用智慧模块化变电站研究，并已在光伏、风电、IDC 等领域实现项目落地，智慧模块化变电站相比传统变电站建设周期缩短 80%、造价降低 30%、空间节约 70%、更为智慧。未来，安靠将进一步助力光伏和储能电力系统建设，将电网、企业、交通、楼宇、小区的一些传统变电站改造为智慧模块化变电站，节约出 50%~70%的空间用于储能设施的建设，实现储能和变电站的无缝对接，解决储能依托变电站建设没有布置空间的难题，降低储能建设费用。公司于 2021 年 5 月成立的江苏安靠数字能源公司主要业务发展方向就是结合公司的智慧模块化变电站和智慧能源管理系统专业从事用户侧光伏和储能系统解决方案，为客户降低用电的成本。目前公司正在积极地推进一些储能项目的落地，有关储能电站系统解决方案的业务请关注公司后期相关公告。

2、公司也是属于输变电行业内的领先企业，那公司在光伏、风电等领域有业务订单吗？

答：公司在风电领域的业务订单有三峡如东海上风电柔性直流输电示范项目高压电缆及其附件设备采购项目，在光伏领域的订单有常州时创能源股份有限公司&年产 2GW 硅片（切片）和 2GW 晶硅太阳能电池制造项目&智慧模块化变电站（35kV）工程，未来公司也将继续在光伏、风电等新能源电力系统和储能系统的电力服务方面做更多的研发，争取取得更多的行业业绩。

3、请问贵公司有哪些核心竞争力？

答：公司的核心竞争力主要包括 4 大方面。首先第一点：安靠是一家具备持续创新基因的硬科技企业，公司成立到未来几年，利润的三次腾飞均源于三大业务领域的硬科技技术水平的领先，我们有相关技术专利保护，在一个 50%左右毛利率的行业中，这是一条极宽极深的护城河。第二点：我们拥有先发优势，具备多个标杆客户的成功案例。因为高压输变电领域，不仅是一个涉及重大安全问题的行业，而且连接着下游上百万用户的生产和生活，任何人都不敢因为低价而采用没有成功应用案例公司的产品。第三点：成本优势，安靠资质齐全，拥有咨询、设计、施工、设备所有项目资质和能力，成本比竞争对手低 30%以上。第四点：跟主要竞争对手相比，我们民营企业机制灵活，服务高效。比如在中化鲁西化工 GIL 项目中，我们的预付款低，在去年疫情最严重的情况下都准时交付。

4、公司 GIL 领域的竞争对手有哪些？和竞争对手相比优势有哪些？

答：在 GIL 领域，公司主要竞争对手有中国电力装备集团、国电南瑞等少数国企，国外企业 ABB、西门子、AZZ 等少数企业。公司相比其他企业优势在于：一方面，公司 GIL 产品为自主研发，具有 220kV—1000kV 全系列产品研发制造能力，能够为客户提供 GIL 输电系统服务，而其他竞争对手主要通过销售产品获利。公司在 GIL 领域酝酿时间长达约五年，在此期间不断完善相关产品制造工艺、攻关核心技术难题，拥有“三相共箱”独家发明专利，可有效降低产品制造成本和管廊建设成本。公司自 2013 年开始研发 GIL 技术及相关产品，率先研发出 1000kV 单相 GIL 和 220kV 三相共箱 GIL，填补国际空白，同时公司的 500kV、220kV 单相通过新产品鉴定，产品性能指标达到国际先进水平，220kV 三相共箱

GIL 达到世界领先水平，“三相共箱”的技术优势使制造成本比竞争对手降低 30%左右。另一方面，由于电力行业属于垄断行业，关乎居民用电和工业生产，对于新进入的没有工程业绩的企业而言，在 3-5 年时间内难以真正切入这个领域。公司多年来已先后为华能济宁电厂 220kV GIL 工程、江苏中关村 220kV GIL 工程、无锡荣巷街道 220kV 惠梁线迁改入地工程、常州武进瓶武线 500kV GIL 工程、鲁西化工 220kV GIL 工程、南京燕子矶变西侧杆线迁改（含 GIL）工程总承包等提供了系统服务，公司具备行业中最丰富的 GIL 业绩，树立了行业先发优势。

5、公司首创的智慧模块化变电站租赁模式有哪些优势？

答：公司创新智慧模块化变电站租赁新商业模式，可长期租赁，也可以以租代售，将有效降低客户使用成本，进一步拓宽模块化变电站产品运用领域，以差异化服务给用户提供更多选择，率先为公司抢占更多的市场份额。以公司已公告的靖江智慧模块化变电站租赁项目为例，项目是为泰州靖江过江隧道建设配套的一个智慧模块化变电站，之前施工方中交隧道工程局准备建一个传统的变电站，整个建设流程需要找设计院设计，建站房，采购变压器、开关等软硬件设备，再找工程公司安装，整个项目要历时 4 个月。采用我公司智慧模块化变电站租赁方案，改建为租，整个项目交付周期缩短近一半，也为中交节约了成本。同时实现了变电站资产的重复利用，创造更大价值。

6、公司智慧模块化变电站是如何进行收费的？智慧模块化变电站的利润率如何？

答：智慧模块化变电站的报价是看变电站规模和电压等级。每个站的方式、间隔都不同，一般公司根据客户提供的资料和需求制定方案，主要是根据具体方案来进行报价。最便宜的 10kV 的变电站一般几十万，贵的 220kV 的变电站也有 6000 万、7000 万的。智慧模块化变电站的利润率主要取决于具体的客户方案，利润率

	<p>从 15%-50%不等。公司预计未来智慧模块化变电站有望保持在平均 30%左右的利润率。</p> <p>7、电缆连接件的产能利用率如何？毛利分布情况如何？</p> <p>答：公司目前的情况是这样的：中低压产能利用率较低，公司在电缆连接件方面重点为高压电缆连接件。公司的电缆连接件毛利情况为：电压等级越高，毛利也越高。</p> <p>8、公司目前在手订单的进展情况如何？</p> <p>答：南京燕子矶变西侧杆线迁改（含 GIL）工程总承包一期已完工，二期 10 月份开始实施，预计明年下半年收入确认完毕；泰州靖江过江隧道 35kV 智慧模块化变电站租赁项目已经投运，公司按租赁期分期收取租金；江苏金峰水泥 110kV/220kV 智慧模块化变电站项目预计 10 月份开始实施，工期预计在 2 年左右；曹山旅游度假区地下管廊工程项目工程总承包项目已经开工，公司将按照项目进度有序进行。</p> <p>9、公司 GIL 三相共箱有 550kV 的吗？</p> <p>答：公司 GIL 目前的三相共箱主要是运用于 220kV 的产品，该技术可以运用于 330kV，330kV 的产品尚未研发出来。而 550kV 从成本角度考虑不经济，性价比低。</p> <p>10、公司的订单是如何确认收入的？</p> <p>答：公司业务大致分为三大板块。在电缆连接件方面，公司在产品交付、控制权发生转移时确认收入；在 GIL 系统服务方面，公司按照工程完工进度确认收入；在智慧模块化变电站方面，如果是销售模式，一般按照产品交付、控制权发生转移时确认收入，如果是租赁模式，一般按照租赁期分期收取租金收入。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>

日期	2021年8月30日
----	------------