

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：2021-010

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：（电话会议）
参与单位 名称及 人员姓名	海通证券研究所：吴杰、余玫翰、傅逸帆、戴元灿、耿耘 中金资本：毕佳欣、张炜林 南钢产业投资：李贺 嘉实基金：刘美玲、陈永 广发基金：王云骢 大成基金：李雪 长城基金：王佳佳 华宝基金：闫旭 申万宏源证券：杨琪 Platina Capital：胡东民 TX Capital：张骏蕊 中融国际信托：赵晓媛 上海焱牛投资：江珊 上海师正投资：文洲 深圳市红石榴投资：何英 江苏时盈投资：邓鹏怡 江苏宇昂投资：张亮 金塔投资：金波 三鑫投资：于立婷

	杉树资产：黄事超
时间	2021 年 10 月 27 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	财务总监：王春梅 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	<p>公司介绍：</p> <p>安靠智电是全球唯一一家同时掌握电缆输电和气体绝缘输电线路(GIL)两种地下输电技术的企业。公司致力于构建以电缆连接件系统、GIL 系统和智慧模块化变电站系统为核心的先锋输变电系统，全力服务于“碳达峰、碳中和”目标，引领全球未来全新能源的超、特高压电网发展。公司在三大业务领域创造了 12 项中国第一，7 项世界第一，7 项世界唯一的科研奇绩。公司两次获得央视“大国重器”节目深度报道，并入选工信部第二批“专精特新”企业名单，是名副其实的硬科技企业。</p> <p>公司前三季度实现营收 6.38 亿元，同比增长 71.12%，实现归母净利润 1.58 亿元，同比增长 24.30%，若扣除股权激励摊销 2875 万的影响，前三季度归属于母公司净利润同比增长 47%，相比去年全年利润增长 41%；公司第三季度实现营收 1.63 亿元，比上年同期减少 6.27%，实现的归属于母公司的净利润 3792 万元，同比减少 38.42%。</p> <p>公司核心竞争力主要包括：全球领先的技术优势、标杆客户的长期稳定的运营业绩、整体系统解决方案和高效服务等四大优势。1、技术优势：公司是全球唯一一家同时掌握两种地下输电技术的企业。公司 2006 年研发 500kV 电缆连接件系统打破了国外巨头垄断，产品领先国内同行 11 年多；2015 年研发出的全球唯一的 220kV“三相共</p>

仓”GIL 产品，至今仍未见同行研发出同类产品，“三相共仓”GIL 系统至少领先全球 6 年；2017 年取得了全球首个 100 万伏 GIL 的试验报告，技术优势明显；2、具备宁德时代、央企等标杆客户的长期稳定运营业绩的先发优势：公司 220kV “三相共仓”GIL 系统，2018 年成功应用于专供宁德时代江苏生产基地的地下输电线路、2020 年全球最长的 11.4 公里 GIL 设备应用于中化集团鲁西化工、2021 年应用于中国绿发集团下属公司等标杆客户，先发优势明显；3、具备成本优势。公司涉及输电线路设计、电力工程施工、电气设备制造以及运营等全产业链，给客户整体系统解决方案，成本优势明显；4、民企精细管理、高效服务。公司在 2020 年上半年新冠疫情肆虐、全国极度恐慌的情况下，都保证中化集团鲁西化工项目按时完工。

问答环节：

1、公司第三季度利润和毛利率同比下滑的主要原因？

答：造成三季度利润同比下滑的主要原因包括：（1）公司三季度毛利较同期降低，主要原因为销售产品结构变化，2020 年三季度完工的 11.4kM 鲁西化工 GIL 项目合同性质为设备销售，毛利较高，而今年的 GIL 系统服务项目包含 GIL 设备和毛利相对较低的隧道工程等，故影响总体毛利水平；（2）公司第三季度确认股权激励成本费用 950 万元，同时公司为开拓新产品和新市场，市场维护和开发费用较 2020 年三季度提高；

若扣除股权激励摊销影响，公司前三季度归属于母公司净利润同比增长 47%，相比去年全年利润增长 41%；公司目前在手的约 7.5 亿 GIL 系统服务订单前三季度确认收入约为 1/3，后续公司利润有望继续保持较快增长。

2、大宗原材料涨价对公司业务有多大的影响？

答：大宗商品涨价对公司产品毛利润影响有限，同时会增强 GIL

产品对电缆的竞争优势。公司 GIL 系统售价会跟随原材料价格情况调整，另外铝等原材成本占 GIL 产品售价比例较低，随着 GIL 订单增多产能利用率提升，可以部分对冲大宗商品价格上涨的不利影响。而 GIL 的主要竞品电缆，铜占总成本达到 80%左右，大宗商品价格上涨会削弱电缆的竞争力。

3、GIL 未来市场空间有多大？

答：北京力争到 2023 年老城地区架空线全部入地，上海在 2023 年前完成 600 公里架空线入地，杭州 2020 年计划建设 97 公里地下综合管廊。为盘活土地资源，提升城市形象，架空线入地是大势所趋。另外，国务院印发《2030 年前碳达峰行动方案》中提出到 2030 年新增新能源交通工具比例达到 40%左右，随着新能源汽车保有量大幅提升和快充技术迅猛发展，以及 5G 基站和数据中心快速推进，电网扩容迫在眉睫，大容量的 GIL 将是解决城市电网扩容的最佳方案，据相关券商研究报告测算，GIL 设备潜在市场空间已超 3000 亿元，GIL 系统服务项目（设计、隧道工程、电气设备、运维等）总规模超万亿。

4、公司未来的 GIL 订单规模趋势怎么样？

答：公司 GIL 订单规模有望快速增长。公司是 GIL 行业内唯一具备 GIL 系统解决方案的企业，公司 GIL 业务已经走过艰难的“从 0 到 1”示范项目阶段，开始进入“从 1 到 N”的快速发展阶段。公司 2016-2019 年 GIL 订单均为千万级别示范项目，2020 年公司两个商业化项目金额超 3.5 亿，2021 年单项目就达到 5.7 亿，预计公司未来 GIL 订单规模有望快速增长。

5、如何根据公司订单情况判断公司业绩收入？

答：近年来公司的业绩大幅增长主要原因是 GIL 订单大幅增长。GIL 项目收入确认按照施工进度确认，整个施工周期在 6-8 个月左右，随着市场对 GIL 认知提升，公司订单增多，季度业绩不稳定性

	<p>会下降；公司的传统业务电缆附件这块每年的利润保持相对稳定，订单落地后一般按照交付产品、控制权转移时确认收入；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>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 10 月 27 日