

证券代码： 301023

证券简称：江南奕帆

无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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"/> 其他（线上）
时间	2022年3月18日
地点	无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司三楼会议室线上会议
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事 刘松艳先生、财务总监 高志勇先生、副总经理兼董事 孙定坤先生、董事会秘书兼副总经理 唐颖彦女士、证券事务代表 马庆女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2021年业绩如何？是否有高送转？</p> <p>答：2021年业绩请以4月份披露的年报为准，利润分配事项，具体还是以公告为准。</p> <p>2、今年1-2月份是否正常生产？抖音上说有停产的情况，怎么看待？</p> <p>答：抖音的传言不可信，1-2月份生产情况正常。</p> <p>3、公司在全国和江苏省的占比情况？</p> <p>答：根据江苏省机械行业协会2021年统计的数据，占全国第三，约31%，江苏省第二，约45%。</p> <p>4、想了解一下公司的创始人、企业文化、干部队伍、股权激励的情况。</p> <p>答：公司创始人是陈渊技和龚建芬夫妇，90年代自己出</p>

来创业，公司不是集体转制的公司，从一开始就是个人独资企业，所以企业文化一开始就是工匠精神，以最优质的产品、最优惠的价格、最优质的服务来践行发展，这么多年陈渊技先生一直专注于技术的研发。公司员工的敬业情况可能和其他的一些大公司是不相上下的，公司的发展理念以降低成本高效管理为主，老员工占很大一部分，上市前已经做过股权激励，10年工龄以上的老员工都在其中。

5、公司的产品品类有1500种左右，是不是意味着单品的量不够大，定制化的量多是行业的特点还是公司的差异化设置？

答：是行业特点，客户的产品型号多，不同的客户需求产品的差异化较大，但是量不是特别大，主要还是定制化的产品为主，低压产品量比较多，江南奕帆主要从事中、高压产品的开发，作为输配电高压开关行业及房车配件行业减速电机设计与制造的专业厂商，公司根据客户需求自行研发设计满足其个性化要求的产品，自主创新处于行业领先地位。

6、储能电机储能是什么意思？电机客户用多久会更换，使用寿命是多久？

答：储能减速电机作为操作机构的动力系统，是操作机构的核心部件，弹簧操作机构由弹簧储能、合闸维持、分闸维持、分闸4个部分零部件组成，其数量较多，约200个，利用机构内弹簧拉伸和收缩所储存的能量进行断路器合、分闸控制操作。弹簧能量的储存由储能电机减速机构的运行来实现；使用寿命依据不同的产品而定。

7、关于降本增效方面，企业觉得哪些是坚持做的？

答：客户为本，在技术研发方面客户提出的需求我们肯定是第一时间响应，尽量满足客户的需求完成定制化产品，过程中不仅要达到客户的要求，还要降低管理和研发成本；属于精细化管理。

8、上游的原材料价格变化浮动比较大，公司在成本方面是怎么进行控制？另外海外的份额也挺大的，在处理外汇的时候怎么规避风险？合同是签人民币的合同还是外币的合同？

答：原材料的涨价是市场因素，不可避免，毛利率是有所下滑，但是公司从管理等其他方面进行开源节流。外汇方面我们主要通过远期锁汇，美元的话做一些增值的产品，汇率的话时刻关注，逢高锁汇，避免财物上的损失；关于出口的合同签的是以外币结算的合同，但是签的时候销售也已经把汇率变化的情况考虑进去。

9、关于商业模式，对于每一批合同的定价过程是怎样的？

答：以西门子为例，每次都是以竞标的方式开展，他们有非常严格的标准要求、产品把控，因此符合他们要求的企业并不多，我们每次都是以最有优势的价格和相关技术支撑，每年客户和公司之间相互会协商定价之类的事情，我们本身通过工艺的优化材料的优化，会有一些价格的降低，但与此同时，客户也每年都有新的产品迭代，关于定价不是私下商量，是严格按照流程进行的。

10、产品的优良率是什么程度？

答：从去年的客户的反馈来看是不错的，产品合格率 99%左右。

11、对于募集资金的投入分配情况，是要扩大生产规模还是在同行业进行相应的兼并，或者是在其他方面有没有计划？

答：募投项目正常进行，募集资金专款专用，对于资本操作的事项我们同步进行中，主要是受到多方因素，最终还是以披露的公告为准。

12、房车领域的占比目前比较低，未来的发展方向会更

专注房车领域吗？

答：房车领域目前我们对大客户的依赖比较高，我们上市以来在其他的行业也进行一系列的探索，但是需要时间进行测试、验证、小批量量产，之前诺克工业会来公司进行沟通交流，但是由于疫情的因素，最近两年没有进行面对面交流，换句话说对于欧美地区的房车产业由于疫情的原因，需求是有一些增加，疫情期间的销量比较好，我们最近两年出货量上升。但是我们的电机应用场景是客户去决定的，我们一开始也并不是专门开拓房车市场，因此我们认为未来我们的产品上升空间还是很大。

13、公司除了关注定制产品之外，有没有新开发一些客户比如特高压客户的开拓？

答：有开发新的客户，但是与此同时也是定制化产品。

14、公司的在市场的占比具体数据是怎样的？

答：招股说明书中有统计过行业数据占比是 30%左右，目前肯定是没有下滑的。

15、为什么销售人员那么少？

答：我们销售模式是直销，产品又是小批量的，目前前五大的客户占比达到 85%-90%左右，客户黏性较高，维持现有客户为主，已具有行业口碑，部分新客户会主动寻求合作，营销投入较少，扁平化管理，所以我们日常的销售人员的工作就是接单和发货，后续的维护催款。

16、现在的业务是不是受到中美关系的影响？

答：中美关系对公司业务没有影响。

17、房车业务，主要靠房车增长的，诺克工业在全世界的占比高吗？我们还会拓展其他的房车客户吗？

答：诺克工业是美国主要的房车配件厂商之一，我们的主要产品是房车的一部分配件，公司上市前进行过调研，也与房车房车配件厂商接触，但由于其和诺克工业是互相竞争

	<p>的关系，我们没有办法进行合作。</p> <p>18、现在公司在输配电行业的业务比例是多少？</p> <p>答：房车业务占 30%左右，输配电行业占比 70%左右。</p> <p>19、输配电行业主要用在哪里？断路器上的成本比例大概是多少？</p> <p>答：用于断路器，占比很小，约 0.4%左右。</p> <p>20、长高集团是不是我们的客户？</p> <p>答：已经在合作。</p> <p>21、在输配电行业已经有合作的客户有哪些？</p> <p>答：西门子、伊顿、ABB、施耐德上海思源、西安西电、山东泰开、河南平高等。</p> <p>22、公司有永磁电机，今年材料一直在涨价，对利润有什么影响？</p> <p>答：主要是稀土材料涨价多，但是我们的产品 80%用的是其他磁性材料，20%用的是稀土材料。订货周期比较灵活，对利润影响不大。</p> <p>23、其他磁性材料的供货公司有哪些？</p> <p>答：南京、无锡、常州都有，但都不是上市公司。</p> <p>24、储能电机在开关里面是配合弹簧机构使用的吗？</p> <p>答：是动力源。</p> <p>25、公司目前储备的新产品觉得哪些是比较有潜力的？</p> <p>答：新能源，目前公司已经在小批量交付中，后续达到披露标准时公司会及时履行披露义务。</p>
附件清单（如有）	人员名单详见附件
日期	2022 年 3 月 21 日

附件：

无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司

投资者关系活动参与单位及人员清单

(排名不分先后)

序号	单位名称	参加人员	备注
1	上海涡流私募基金	盛名	
2	智信财经	蔡敏玉	
3	财信证券	刘璇	
4	个人投资者	肖慧玲	
5	个人投资者	彭佳	
6	个人投资者	余涛	
7	个人投资者	何渔光	
8	个人投资者	黄颖	
9	个人投资者	李泓瀚	
10	个人投资者	刘惟超	
11	个人投资者	王小刚	
12	个人投资者	朱鸿泰	
13	个人投资者	朱银德	
14	个人投资者	朱元	