

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：2022-003

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 type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	中信建投研究院 常义乐 罗钰棋 安信证券 王哲宇 唐叶 个人投资者：陈鹤
时间	2022年8月15日(周一) 下午 13:00~14:00
地点	腾讯会议、公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事、副总经理：刘松艳 2、董事会秘书、副总经理：唐颖彦 3、财务总监：高志勇 4、董事、副总经理：孙定坤 5、证券事务代表：马庆
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司目前在手订单情况如何？同比增速如何？下半年如何展望？2022年公司业绩如何展望？</p> <p>公司目前经营良好，在手订单和去年同期相比差不多，具体的经营数据请见公司的半年度报告。此外，总经理会中也下达了业绩方面的相关要求，公司各个部门也正在尽全力达成这个目标。</p> <p>2、在大宗商品价格走低的趋势下，公司盈利能力如何展望？未来产品结构对盈利能力有什么影响？</p> <p>公司产品具有定制化特点，在保证产品质量的前提下，公司通过采用新材料、新工艺等多种方式来降低经营成本。未来公司也会向新能源、高效类电机产业新生态的目标稳步推进，持续丰</p>

富产品品类以及优化产品结构，提升公司盈利能力。

3、公司未来还有哪些新的产品或场景拓展，是否有明确收购公司的意向？

除了储能减速电机、房车减速电机外，公司也在积极拓展其它应用场景，如去年开始尝试向太阳能电机领域探索，并且已经完成了太阳能回转驱动减速电机的小批量供货。与此同时，公司在密切关注一些有发展前景的行业，比如新能源、高效电机产业等，如果有合适的机会也会考虑向这些行业拓展业务。

4、储能电机的竞争格局情况，市场有哪些主要参与者？

储能电机领域，除了江南奕帆以外，目前可比公司有新宏泰等。

5、西门子采购的储能减速电机各个供应商占比？

西门子各工厂采购的电机型号有一定的区别，各地工厂的供应商以及占比没有对外公开可查询的信息，但总的来说，我们公司与全球各个西门子工厂合作都是比较密切的，稳定的产品质量受到西门子的认可。

6、2022年预计公司的客户中如西门子、施耐德电气、伊顿等各自收入占比是多少？向各家企业供应产品的毛利率情况如何？

公司电机型号目前有 3,000 多种，不同型号电机结构、工艺都不同，单价、成本差异较大，西门子、施耐德电气、伊顿根据其应用场景的不同，定制的产品也不同，但总体毛利率均维持在正常的水平。

7、公司新建产能进展如何？其中交直流两用和永磁各自情况如何？

公司储能减速电机及房车减速电机生产基地建设项目正在按计划建设当中，预计 2023 年 3 月 31 日完工。除了募投项目的建设外，公司还通过更新生产设备、改进生产工艺等多种方式提高生产效率，进而提高现有车间产能。

8、和新宏泰相比，公司的产品优势体现在哪里？

公司与新宏泰虽属于同行业，但产品结构有一定差异：公司专注于中高压微特减速电机、房车减速电机和太阳能回转驱动电机的研发、制造和销售。而新宏泰的业务主要覆盖模塑绝缘制品、电机及电操、低压断路器 3 大类产品线，业务范围大、专业技术领域广、客户范围广泛。总体上，公司相比国内储能减速电机竞争对手，在研发、产能、客户、销售规模等方面都具有一定优势。

9、储能减速电机未来是否会被其他技术取代？

储能减速电机主要用于高中低压开关中作为弹簧储能操作机构的动力源，操作机构是高压开关的重要组成部分，而储能减速电机作为操作机构的动力源和核心部件，也是高压开关的关键部件，未来被其它技术取代的概率很小。

此外，随着智能电网的大力发展，随时监测输配电线路的运行状态必不可少，通过监测电机的运行参数，例如电流、功率等，可以侧面反应高压开关的运行状况，因此通过电机来采集一些运行参数还是必要的。

10、目前客户需求情况如何，如何展望未来 3-5 年需求以及该业务在公司收入中的占比。诺克目前在公司房车减速电机业务中收入贡献占比是多少？未来预计需求量增速展望。

公司房车减速电机客户主要是诺克工业，公司目前也是诺克工业房车减速电机的唯一供应商，主要为诺克工业提供房车滑动系统减速电机及支撑系统减速电机，客户目前需求正常，预计未来的需求以及增速也会比较稳定。

11、除了诺克以外的其他房车减速机客户的拓展情况。盈利能力（毛利率、净利率）如何展望，非诺克客户的盈利能力是否会更高？房车配套产品中，除了减速电机还有什么产品目前拓展进展较快？

除了诺克工业以外，公司也在积极拓展国内外其它房车企业客户。国内来看，公司正在和珠三角部分房车企业沟通合作事宜，

产品正在小批量验证阶段。房车配件领域还是以滑动系统减速电机和千斤顶减速电机两类为主。

12、储能这一块业务情况怎么样？

公司储能电机是公司产品开关柜和断路器上的专用名词，与最近市场上关注度比较高的储能概念是有区别的。公司产品本质是弹簧储能，通过电机拉动弹簧，在需要的时候释放动力，完成储能的一个过程。储能电机业务是我们公司的主营业务之一，也是较偏传统的业务，经营稳定，市场空间和价格竞争格局都基本成形。市场上，公司竞争对手主要有新宏泰等，未来公司会继续聚焦主营业务，不断提升公司产品的竞争力、强化公司的竞争优势，进一步扩大公司的市场份额。

13、公司光伏跟踪电机业务的市场规模，包括未来业务的盈利能力要如何看？

光伏相关的业务公司是刚开始探索的，公司与一些核心客户的交流下来看，目前国内带跟踪的光伏占比预计在 10%左右，美国同类占比差不多有 80%以上，默认都会带跟踪系统。单电机的采购来看，预计国内的龙头企业电机的年采购额大约在 3-4 亿，全球性龙头企业采购额预计在几十亿。目前，公司也正在与头部客户交流和沟通。与公司原有多品种、小批量的商业模式不同，该行业电机呈少品种、大批量的特点，毛利率会略低于公司原有业务的毛利率，当然未来公司的自动化水平也会提升。

目前公司刚进入这个领域，严格意义上，公司是去年年底才开始初步交付。公司原有短时工作制的电机，每次仅工作一两分钟，并且多数时候几个月才运行一次。于此不同的是，新产品需要每天工作，运转时间要求更长，因此前期投入成本较多，目前产品已经基本符合客户要求，但还是有一定优化的空间的。新产品的规模肯定是远超我们现有业务的营业收入的，未来值得期待。

14、电源开关相关的业务情况？

今年和往年相比，销量、产品结构等都没有太大变化，长三角地区新产品的开发主要受疫情影响有所放缓，但是目前正在逐步恢复中。

等到疫情稳定后，预计开关板块业务是会呈增长趋势的。分布式能源，包括太阳能、风电和光伏等，发展十分迅速，对电网的需求肯定超过传统煤炭，国家电网重大项目建设今明两年投入也会相对增加，这些对于公司来说也是新的增长点。

15、光伏、半导体相关业务给予了公司什么样的定位？未来会成为代替咱们公司的主业，将会成为第二曲线吗？何时可以体现出来？

光伏行业是公司进入太阳能跟踪系统的主要原因，因为与公司现有产品的使用的技术完全互通的，只在使用的场景上有区别。自从上市以来，公司也一直在积极寻找第二赛道，未来两年会在业绩上有所体现。

半导体相关业务，也是出于机缘遇到了一支相契合的优秀团队，能和上市公司一起来搭建新平台以及拓展新的业务。团队核心人员正陆续到位中，计划围绕电机驱动芯片、电池管理芯片等产品，进行赋能和推广。前期需要一定的投入，预计第三个年度开始会有盈利。总体上，公司的目标是做有一定技术壁垒，但是研发投入可控的产品。

16、公司就光伏、半导体相关的芯片业务的存在，毛利率净利率在行业内大概会是什么样的水平？

目前，公司对光伏行业仅有一个基本的判断，由于产品还没有上市，无法准确预估产品的毛利率。公司的产品有一定的准入门槛，公司并不想通过打价格战的方式切入市场；另外，我们的团队成员都是在一些曾在半导体龙头企业从事过工作的人员，经验比较丰富、有较深的资历，公司对他们很有信心。但由于光伏行业国内已经处于交付阶段，挖掘客户方面对公司而言确实有一定的难度的，后期可能会通过稍稍降低毛利率等手段去寻求业

	绩的高速增长，扩大市场份额。当然，行业前景可观、市场空间较大，不能仅关注单一产品的毛利率指标，还应该结合销售量来看。
附件清单(如有)	
日期	2022年8月17日