

证券代码： 300982

证券简称： 苏文电能

苏文电能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2023-002

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"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话交流会 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	<p>第一场：2023年2月27日 09:00-11:00 参会单位：中银国际证券、国君资管、国金资管、长江电新、德邦基金、银河基金、华泰柏瑞、信达澳银、安信基金、圆信永丰、招银理财、趣时投资、中信产业基金、复胜资产、金犇投资、Pinpoint、华能贵诚、华能贵诚、建信资产、敦和资产、银华基金、东海自营、慧实基金</p> <p>第二场：2023年2月28日 09:00-11:00 参会单位：招商证券、复胜资产、运舟私募基金</p> <p>第三场：2023年2月28日 17:00-19:00 参会单位：南方基金 财通证券</p> <p>第四场：2023年3月3日下午 15:00-17:00 参会单位：路博迈基金、富安达基金、里成资产、上海递归基金、保银投资、博道基金、工银安盛基金、光大资管、上银基金、东兴基金、甬兴资管、中银证券</p> <p>第五场：2023年3月9日上午 10:00-12:30 参会单位：中信证券、淡水泉投资、瀚伦投资、粤民投、曲江金控、上海证券、国金资管、东北证券、开域资产、汇丰晋信、混沌投资、华泰保兴电新、海通证券、东北证券、中泰证券、东方自营</p>
时间	2023年2月27日~2023年3月9日
地点	苏文电能公司会议室、电话会议

上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书、财务总监张子健 证券事务代表殷凤姣 软件开发部总监：张建宏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 问：公司定增项目中，有研发项目，问下这块主要研发哪些产品？</p> <p>答：公司的定增项目的研发，主要是电力电子设备的研发和储能逆变器的研发，在整个储能系统中，储能变流器（PCS）是其中的核心部件。PCS 是一种由电力电子变换器件构成的装置，它连接着电池系统和交流电网，是储能系统与外界进行能量交换的关键组成部分。通过对本产品的设计研发，实现蓄电池与电网之间的能量交换，对蓄电池进行充放电的控制和管理，实现电能的存储和释放。断路器属于高低压电气成套设备的上游元器件之一，并且属于较为重要的核心元器件，成本占比较高；储能 PCS 属于储能系统中的关键电力电子器件，估算成本占比约 10% 左右。上述产品未来规模化能够实现自产自供后，有望带动项目成本的下降，进而推升业务毛利率。</p> <p>2. 问：请问下公司新能源业务的订单大概有多少？</p> <p>答：公司新能源业务的订单比较充足。我们之前合作的工商业用户，还有新开发的客户有光伏业务的需求，另外，我们还会跟像华能这样一类的央企来进行合作。</p> <p>公司的分布式光伏业务，我们有我们的原则。首先，对于客户的选择，一定是跟最终的客户合作，不会是通过分包或者转包去拿路条费，这样有利的保证了公司的盈利水平。其次，公司在资金安全方面的要求会比传统业务要更高一些，我们希望尽量减少光伏行业垫资比较多的情况。第三，公司承接的光伏，一定会是 EPCO 一站式的，从最初的设计到施工，再到最后的运营运维。</p>

3. 问：介绍一下公司进入光伏、储能市场的核心优势？

答：公司成立以来一直从事与工商业用电相关的业务，近几年一直在加大智能用电服务相关的投入和建设，并且上市后加快包括员工规模扩张，其中技术人员增加规模最显著。在此基础上，我们认为公司对工商业企业用电安全、用电需求、用电痛点的理解优于其他企业，能够帮助公司更好地进行针对性的工商业分布式光伏的 EPC 以及工商业储能的 EPC。

在客户资源上，公司立足江苏开拓省外，公司对已形成业务合作的工商业客户具备较强的黏性。公司借助自身优质的服务与技术优势，主要客户均为大型头部企业，包括北汽新能源、中创新航、比亚迪、蜂巢能源、当升科技、理想汽车、恩捷股份、等大型工业和商业服务企业；并且公司依托客户合作关系此前也快速实现省外业务拓展，对于工商业光伏和储能而言，属于 To B 型业务，由于目前处于爆发高增长阶段，行业进入门槛不高，参与企业较多，我们认为能否做成功主要看企业的渠道或者客户资源。公司过去积累的工商业客户资源是公司在工商业光储行业能够快速放量的重要支撑之一，部分大客户在江苏省外的扩产工厂基地，会邀请公司前往进行配套的电力工程 EPC。

4. 问：从公司的财务数据来看，公司的费用率水平控制较好，近年来持续优于同行业公司，公司是怎样做到的？

答：公司的费用率水平不高，得益于公司对项目和应收账款的管理，公司对市场人员的考核是从几个维度来考核的，比如新签订单、应收款的收回、到账利润等，导致公司的财务费用、销售费用较低；其次，公司通过 IPO 的这个过程，整个公司的管理水平都得以提升，全员的成本意识、内控意识都比较强。

5. 问：您认为 2023 年工商业储能的政策端会是什么样的？

答：从过往两年的情况看，每年都有缺电、限电的情况，如果今年经济恢复的话，很多工商业大概率会出现新建、扩建的现象，政府也会出一些相关的政策。

6. 问：公司的设备销售主要包括哪些产品？

答：公司的设备销售主要包括三类，一类是中、低压设备，还有一类就是我们的开关断路器，包括框架断路器、塑壳断路器、电子式塑壳断路器、微型断路器，另外还有我们的充电桩，包括直流充电桩（快充）、交流充电桩（慢充）。

7. 问：公司电力设计资质目前还是乙级，预计甲级资质什么时候能取得？

答：公司的设计甲级资质预计在今年4月份取得，等我们取得的时候会发布公告，到时关注公告信息。

8. 问：数字化技术助力公司在新能源时代收获更大红利

答：用户新能源的建设发展过程中，源-网-荷-储大多独立建设，缺乏统一管理和协同，造成能源效率低、用能成本高。公司的电能侠云平台用数字化的技术通过物联网数据全量采集和统一数据标准，对源-网-荷-储各个环节从传统的烟囱式独立系统和孤岛式管理，演进至统一平台、统一管理和智能应用，结合气象、电源、电网、用户需求建立负荷预测模型对新能源电力生产进行AI智能调控，实现企业用电全链路的统筹、协调和优化，极大提升新能源利用效率，降低企业用能成本。同时，数字化云平台在用户侧的功能应用和用电维护服务会形成用户对公司较强的粘性，预期电能侠数字云平台可帮助用户为用户创造长期服务价值和可持续发展的收入空间。

	<p>9. 问：介绍下公司的“电能侠”品牌？</p> <p>答：公司的“电能侠”品牌，确定了1个云平台、5项专业能力、7大用户场景的一站式电能服务体系。1个云平台是指“电能侠数字云平台”，5项专业能力是指“咨询设计、智能制造、安装集成、运营管理和软件信息”，7大用户场景是指“服务智能电网、工厂、产业园区、公共事业单位、商办综合体、住宅小区、集团企业”。公司将发挥优势专业能力及数字化使能，聚焦服务这7大行业用户。</p> <p>10. 问：公司的电力运维服务能给客户带来哪些经济效益？</p> <p>答：电力运维服务给客户带来的经济效益，首先，我们肉眼可见的，就是可以替客户节省人工成本，托管在我们的平台，企业可以不需要电工；其次，我们的运维服务是实时的，客户可以在自己的手机APP端，随时查看自己的用能、用电情况，及用电分析报告；再次，我们的运维平台人员是24小时在线的，对客户的用电异常状况是事前预警，及时处理，让客户用电更安全、更省心。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-3-10