

苏州未来电器股份有限公司 投资者关系活动记录表

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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	通过深圳证券交易所“互动易平台”“云访谈”栏目参与本次业绩说明会的投资者
时间	2023年5月8日 15:00-17:00
地点	网络方式举行
上市公司 接待人员姓名	董事长：莫建平 董事、总经理：楼洋 董事、副总经理、董事会秘书：金增林 独立董事：耿志坚 财务总监：吴飞飞 保荐代表人：王秀娟

投资者关系活动 主要内容介绍	<p>问题 1：请介绍一下公司的研发模式？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司采用与主机厂同步研发和前瞻性研发相结合的研发模式：</p> <p>（1）与主机厂同步研发根据低压断路器主机厂对具有特定功能的附件产品的需求，公司会主动向前延伸工作，积极参与到下游客户前期的产品设计中，并与相关主机厂签订技术合同，在其产品更新迭代时进行同步研发。</p> <p>（2）前瞻性研发公司前瞻性研发侧重于行业内前沿性技术的应用。公司紧随行业技术潮流，对下游客户的产品功能演变趋势和市场需求做出预估，一方面由研发中心组织核心技术人员对重大技术攻关、重要产品创新等进行前瞻性研究；另一方面，公司积极展开产学研合作，与相关高校和科研院所等合作进行前瞻性研发。</p>
	<p>问题 2：请介绍一下公司的发展战略？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司以成为全球智能电器附件领军企业为愿景，以让用电管理安全便捷为使命；坚持低压电器附件深度研发，向超小型、高集成、高精度、高智能、传感测量附件拓展，坚持为低压配电市场当好专业配套，助力电力泛在物联基础，通过满足客户需求创造价值。在此过程中，公司将不断投入研发，提升技术实力，主动挖掘市场需求，积极拓展客户群体，巩固提升重点市场领域竞争优势。围绕自身优势，公司将持续保持对市场需求的快速响应，深耕现有框架断路器附件、塑壳断路器附件和智能终端电器领域的同时，密切关注国家产业政策，积极布局老客户新需求、新市场。</p>

问题 3：如何看待智能终端电器的发展空间？

答：尊敬的投资者，您好！

2016 年至 2021 年，微型断路器市场规模由 10.9 亿极上升至 16.1 亿极，年均复合增长率为 8.11%。假设微型断路器产量按照 8.11% 的复合增长率增长，2025 年，微型断路器产量为 22 亿极。微型断路器主要功能为过载短路保护及手动实现电路开合闸，若需要实现能耗管理、远程电动操作、过欠电压保护、双电源转换、漏电保护、电弧故障保护、自动重合闸保护、双向通信等多种功能，提升微型断路器智能化水平，则需要搭载智能模块产品。假设 2025 年，微型断路器智能化率与低压配电智能化率一致，为 15.32%，则智能终端电器的市场规模将达到 1.12 亿台（按照每台智能终端电器平均由 1 台智能模块及 3 极微型断路器组成测算）。

问题 4：请介绍一下公司产品和客户优势？

答：尊敬的投资者，您好！

经过多年发展，公司已经形成了多元化的产品和客户体系。公司产品主要分为框架断路器附件、塑壳断路器附件和智能终端电器三大类，共上万种规格型号；可满足大部分低压断路器的附件需求。凭借良好的品牌形象，优质的产品品质和及时的供应能力，公司与业内主要主机厂建立了良好的合作关系。公司主要客户包括正泰电器、良信股份、常熟开关、德力西、天正电气、上海人民电器、施耐德、ABB、西门子和罗格朗等国内外知名低压电器行业企业和电网领域相关企业。

	<p>问题 5：公司目前主要的研发项目有哪些？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司产品研发向小型化、智能化、模块化方向深入，主要包括储能式费控模块、能耗管理模块通信技术、终端产品应用软件开发、框架和塑壳类断路器附件产品系列化开发、漏电技术研究以及小型断路器设计技术等方面的多个研发项目。</p>
	<p>问题 6：公司在业务拓展方面是如何布局的？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司始终聚焦主营业务发展，充分发挥自身优势，以客户为中心，以市场需求为导向，满足客户个性化需求。同时，公司加大新业务领域的开发力度，重点布局自动并网专用断路器、智能终端箱、过欠压保护器（继电器式）、带蓝牙技术的可通信电能表外置断路器以及小型断路器的研发和市场推广等，充分发挥公司在低压断路器附件及智能物联网领域的技术优势和市场地位，为公司增加新的业务收入，贡献新的利润增长点。</p>
	<p>问题 7：公司未来的业绩驱动因素主要有哪些？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司未来的业绩驱动因素主要有：</p> <p>1、低压配电市场的智能化加速：具备智能化功能的低压断路器是决定配电网自动化、智能化能力的关键元器件，是构建坚强智能配电网的重要组成部分。低压断路器智能化主要体现在对各种电参量及相关信息的感知、诊断、双向通讯、保护与控制。通过在低压断路器上配装附件产品，可以使普通断路器增加状态诊断、信号传感及更多控制与保护等功能，提升断路器智能化水平，因此，低压配电市场智能化加速有利于公司产品的市场开拓。</p>

2、“一带一路”带动产能输出：“一带一路”战略将带来低压电器产能的持续输出。电力产业作为中国先导产业之一，政策资金扶持有利于沿线国家加快电网建设，同时为中国电力设备出口开拓了广阔市场，国内相关电网建设和电力设备企业受益显著。公司主要客户正泰电器受益于“一带一路”战略，其设备和服务已进入80%的“一带一路”沿线国家。公司的部分产品亦随正泰电器出口至“一带一路”部分沿线国家。

3、公司行业地位和技术水平提升：公司以客户为中心、以市场为导向，深耕于低压断路器附件领域，研发并推出了具有较高性价比的低压断路器附件产品，在业内积累了良好的口碑，拥有较高的品牌知名度和市场地位。

另一方面，随着低压断路器行业近几年整合和升级趋势的不断加强，公司下游产品在进入高端应用领域的过程中，对具备多种控制与保护功能的附件产品的需求持续提升。断路器附件产品的性能、企业的研发能力等核心竞争力很大程度上影响公司的盈利水平。

公司的研发实力和产品技术性能在业内较为突出，附件产品规格型号全、种类多，可满足绝大多数主机厂对各类型低压断路器附件产品的需求。公司的技术能力和技术方案受到国内外知名企业的认可，与下游知名低压断路器主机厂建立了长期的合作关系。公司的主要客户包括正泰电器、常熟开关、良信股份、德力西、上海人民电器、天正电气、泰永长征、ABB、施耐德、西门子、罗格朗和伊顿等国内外知名企业。

	<p>问题 8：请介绍一下公司的销售模式？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司采取直销模式。公司客户主要是省市电力公司和低压断路器主机厂，包括正泰电器、良信股份、常熟开关、德力西、天正电气、上海人民电器、施耐德、ABB、西门子、罗格朗和伊顿等。公司除电能表外置断路器外的其他主要产品直接销售给低压断路器主机厂。低压断路器主机厂将公司产品与低压断路器组合后，再销售给终端客户。故公司其他主要产品无需区分自有品牌模式和 ODM 模式。公司电能表外置断路器销售模式具体可分为自有品牌模式和 ODM 模式。自有品牌模式客户为各省市电力公司，公司通过招投标方式获取客户订单，根据客户订单组织生产自有品牌的产品，并交付给客户；ODM 模式中，客户取得各省市电力公司订单后，通过商务谈判的方式向公司采购电能表外置断路器，公司根据客户订单组织生产，完成订单交付。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 8 日