

证券代码：688768

证券简称：容知日新

安徽容知日新科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动记录汇总表

(2024年6月第1次汇总)

| | |
|---------------|--|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（投资者线上交流会） |
| 参与单位名称 | 详见附件一 |
| 时间 | 2024年6月25日 15:00-16:30 |
| 会议地点及形式 | 腾讯会议线上方式 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：聂卫华 董事、董事会秘书、财务总监：黄莉丽 证券事务代表：孔凯 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、公司整体情况介绍</p> <p>公司证券事务代表孔凯先生介绍了公司的基本情况。</p> <p>二、交流的主要问题及公司回复概要如下：</p> <p>Q1：预计贵公司今年二季度的业绩情况如何？</p> <p>答：二季度业绩初步预计会在今年8月底左右披露相关数据。目前公司订单增速较去年同期有所增长，但历来季节性明显，下半年是业务旺季。</p> <p>Q2：贵公司产品在风电，石化，冶金，煤炭等行业的营收增速情况如何？哪些行业需求增速较快？</p> <p>答：风电行业：风电领域是公司一直深耕细作的行业，产品线也在不断拓宽，收入也在稳步的增长。</p> <p>钢铁和石化行业：因为去年钢铁石化的收入下降所以基数较低，今年也会实现增长。石化行业在成熟机泵群基础上拓展了往复式大机组方案，并且与相关企业签署了年度采购框架协议协议，未来将会逐步完成交付。</p> <p>煤炭行业：2023年有增长但未达到公司的预期，今年开始加强渠道战略的落地，从目前情况来看已经初见成效。</p> |

有色和水泥行业：本身的基数低所以今年也会看到增长。

海外方面，公司加强了和终端客户之间的合作，目前与若干个世界500强企业共同推进项目。

新行业开拓方面，公司目前主要在推进火电、地铁新建和技改相关项目。拓展新行业的思路主要还是规模大、业绩好和认知高的。

Q3：贵公司的渠道战略进展如何？毛利率有什么变化？

答：今年是公司高质量发展元年。公司定义高质量的营销主要分为三方面，分别是：1) 高质量客户、2) 高质量渠道、3) 高质量订单。一季度重点在渠道战略体系建设上，包含怎么识别优秀经销商、怎么合作、如何管理、如何定价等等，二季度已经签约的伙伴开始陆续开展业务，部分达成成果，有一定的收获了，目前已有百余个重点合作伙伴。渠道战略的推进，对公司整体的利润率不会有太大影响，如果让利于经销商，那么公司的差旅招待等费用也会降低。高质量订单。总的来说，通过渠道战略提升公司营收规模的同时也会带来更多高质量订单，对整个利润率水平影响较小。

Q4：贵公司原有客户中订阅模式的覆盖率和毛利率情况如何？

答：订阅式收费的毛利率比较高，只有少量的看护人工成本，我们主要是通过智能化的方式解决看护问题，不是靠堆人，公司目前看护工程师20多人，这个人数保持了很多年，人均看护从最初的100多台套，目前已经提升至人均6000台套，预计今年订阅式服务模式收入会有较好表现。

Q5：公司股权激励目标中今明两年的业绩主要增长点来自哪里？

答：一是深耕现有的五大行业，同时大力推进订阅式服务模式；二是管理端人工节流，严控人员编制、人效和费用；三是渠道战略会带来较好的表现；四是产品解决方案的推陈出新，产生业务增量。

Q6：公司产品比较专业、又有定制的属性，在经销模式下产品方案的定制和安装维护如何解决？经销商回款的账期有多长？

答：公司会持续对合作伙伴的交付和运维人员进行培训，公司的产品安装难度不大，他们能够胜任。

回款的账期：每个合同不一样。主要分为几个收款节点，如预收、到货、安装和质保金等。对于经销商，一般都是要求款到发货的，也会根据经销商资质情况，有的给予一定信用期。

Q7：贵公司产品监测到设备异常后是如何进行诊断？

答：公司主要通过软件系统平台报警诊断，叠加人工辅助校验复核的方式完成故障诊断，公司的目标是当数据积累足够多和智能化水平足够高时，即可减少或不用人工参与，真正实现全无人的智能化运维模式。

Q8：公司定增募集资金主要还是用于首发时募投项目的产能扩张，贵公司目前产能利用率情况如何？

答：本次定增共四个募投项目，其中一个跟产能相关的产业化项目，因为首发募集的资金比较少，现有产能需要进一步扩大。产业化项目也会引入更好的设备和工艺，对于生产效率提升、工艺流程优化会有更好的帮助。

Q9：请问应收账款占营业收入比例较高原因是什么？按过往现金流的情况，如果形势不乐观会不会加速消耗公司的现金？

答：首先这和公司业务模式相关，公司业务呈现比较强的季节性，下半年收入占比较高，尤其是四季度收入占比高，在年报时点很多尚未到收款期，所以年报时点上应收账款金额较大。

现金流的情况，确实企业过去两年的经营现金流表现不佳。一是和公司业务收款模式有关；二是公司在进口芯片方面有备货，储备了两年的用量，这也占用了一部分现金。今年对应收账款、营销人员项目回款的考核也在调整中，今年这方面会更加重视。

Q10：公司所在行业的整体渗透率水平目前还是比较低的，但是去年收入有所下滑，一季度增速也不是非常明显，请问原因是什么？

答：公司去年收入下降主要是因为很多客户所在行业和经济环境都不太景气，比如钢铁行业技改经费被延迟或削减。总的来说，公司所在行业渗透率低，公司的市占率较高、客户口碑好，不是行业内竞争加剧导致业绩波动，主要还是公司去年没有把业务做的更好。今年公司提出

高质量发展，营销战略方面也有很多创新举措，上半年订单方面表现较好，但对全年来说仍属于淡季，相信下半年会有更好的表现。

Q11: 下游客户采购贵公司产品基于什么考虑、有哪些收益?

答：客户对于够买公司产品的好处是有认知的，比如能够保障生产安全、设备健康、设备安全、生产连续、人效提升和降低备件资金占用等。

Q12: 请介绍一下贵公司产品交付周期和回款节奏?

答：交付周期：我们常规的合同分为三类，第一类是交货就可以确认收入：一般是 1-3 个月可以确认收入；第二类是交货并施工的：按照施工周期来，平均 3-6 个月确认收入；第三类是服务类订单：会根据具体合同约定来。公司业务大致经历方案交流、招投标、商务洽谈、合同签订和交货等节点，行业、客户和项目之间都有一定差异。

回款：每个合同不一样。主要分为几个收款节点，如预收、到货、安装和质保金等。对于经销商，一般都是要求款到发货，也会根据经销商资质情况，有的给予一定信用期。

Q13: 公司做工业互联网设备的监测，设备商会和公司有竞争吗?

答：我们很少碰到设备商相关的竞争，有三方面原因：第一，客户的设备采购基本都是招标，加载工业互联网模块的设备会增加成本，竞标价格压力较大；第二，客户采购不同设备会面对不同设备商，不方便客户统筹管理，客户更希望由专业第三方统筹做设备智能运维；第三，设备智能运维不是设备商的主营业务范畴，设备智能运维行业具有研发投入大、周期长、技术链条长、产品丰富等特点，公司在多行业均可提供成熟解决方案，客户更倾向于购买成熟且广泛应用的产品和服务。

Q14: 贵公司核心竞争力有哪些？更多体现在硬件还是软件方面?

答：公司作为行业头部企业，护城河较高。一是公司具备完整技术链条，已完成传感器核心元器件、无线传感器系统、边缘智能、工业大数据、智能算法以及工业互联网平台的完整技术布局，形成了 1+N+X 场景化智能运维解决方案、PHMGPT 行业大模型等多样化产品体系。二是公司市占率很高，具有先发优势，很多行业的大型企业与公司都有深度

| | |
|----------|---|
| | <p>合作。已实现各行业市场卡位，多年来的客户积累、服务口碑很好，具有较强的粘性。三是我们积累了大量的设备故障案例数据（2万多个案例），可以支持持续的智能算法研究，这是公司的核心竞争力。</p> <p>Q15: 类似设备更新的政策，对公司有影响吗？</p> <p>答：《推动工业领域设备更新实施方案》中提及“机泵预测性维护”、“安全应急监测预警”、“推动人工智能、第五代移动通信（5G）、边缘计算等新技术在制造环节深度应用”、“传感与检测装备等通用智能制造装备更新”等，公司产品和服务符合方案提及的上述更新升级方向，未来可能会对行业带来一定的积极影响，公司会积极关注下游客户的需求，把握发展机遇，不断技术创新，积极开拓市场。</p> |
| 附件清单(如有) | 参与单位名单 |
| 日期 | 2024年6月 |

附件一：

本次交流会参与单位名单

国元证券、瑞德资本、中非信银、泰德圣私募、国都创投、中信建投、东吴证券、中金证券、中电科投资、兴银成长资本、江西中文传媒蓝海国投、汇添富基金、易米基金、国泰基金、中庚基金、博时基金、兴证全球基金、芜湖国投、上海永望资产、湖北铁路基金、华泰保险资产、中信证券、吴晓纯、时代伯乐私募基金、中金资管、鲁信创投、北京创富金泰投资、上海金锬投资、南方天辰投资、深圳纵贯资本、国海创新投、芜湖元康投资、闫峰、辰韬资本、宁波嘉富行远私募、伟星资产管理、方正和生、浙江谦履投资、华西证券、宁波佳投源股权投资、山东国泰资本、财信吉祥人寿、常州投资集团、汇金盛私募基金、青岛海发投资、红线私募基金、深圳纽富斯私募、金塔投资、朗实投资、中信资管、无锡创投、长江资本、中信资本、戴臻翊、立华投资、长沙高新投、苏州高新投、福建盈方得投资、中新融创、浪潮产投、羿拓榕杨、湖南轻盐创投、赛意产业基金、望睿投资、中珏资本、紫金矿业投资部、铁路基金、中信建投资管、华洲投资。