

安科瑞电气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 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	见附件
时间	2024年5月7日、2024年5月9日
地点	公司会议室、线上会议
上市公司接待人员	罗叶兰（董事、副总经理、董事会秘书、财务总监）、邵华（研发总监）、朴蕾（证代）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.EMS 3.0 和 EMS 2.0 的下游需求是否有提升，目前遇到的阻碍有哪些？ 答：EMS 2.0 正式推广一年半，无论是行业专家、客户还是公司的合作伙伴都给予了认可，认为这种产品模式真正为用户解决问题、创造价值。从 2023 年下半年到 2024 年一季度，公司管理层、营销总监、各部门总监一直在全国各区域摸排情况，深入了解市场情况，当下 EMS 2.0 和 3.0 快速推广最大的制约大概是销售员的技术能力和系统代理商的落地能力，所以公司将研发人员下沉到市场，培育技术型销售团队需要时间沉淀；另外系统代理商的培养速度略低于公司预期，公司会持续总结经验，完善培训模式。</p> <p>2.公司服务的重点行业有哪些？ 答：公司下游涉及行业众多，如建筑类包括医疗、教育、公共建筑、体育场馆、酒店等，工业类包括厂房、医药生物、化工、轨道交通、民航机场、市政工程、冶金、纺织、造纸等多个行业，另外还包括智慧城市和园区等。</p> <p>3.目前公司海外市场的情况？ 答：2023 年以来公司加大了对海外市场的开拓力度，公司管理层、研发、销售骨干多次带队出国，主要开展了参加海外展会、拜访客户、发展当地的代理商等多项工作。公司对海外市场的发展充满信心，会根据过去一年的成功经验不断总结，沉淀出适应海外市场的产品方案进行推广，快速复制成功的销售模式。 主要布局在东南亚、欧洲等地，并以新加坡为中心培养业务团队，以此来辐射东南亚市场。 在海外市场公司仍然采用开发代理商的模式，通过与代理商合作快速开拓市场并且完成落地安装，公司现已对接了几家当地代理商，后面还将不断进行探讨</p>

	<p>和摸索。</p> <p>4.公司如何实现稳健发展，对未来的规划如何？</p> <p>答：公司一直发展比较稳健，主要在于不断的创新，我们从做硬件到 EMS 1.0、EMS 2.0、EMS 3.0，每一步都在不断地突破舒适圈，打破传统，突破瓶颈，不断的升级才能保持公司的产品持续有竞争力。公司从 EMS 2.0 开始围绕行业展开推广，使我们更容易聚焦和复制，国民经济有众多行业，即使宏观经济情形不乐观，我们依然可以聚焦在景气的行业进行推广。虽然短期内公司受到落地转化周期拉长的影响，但公司对未来发展仍保持乐观态度。</p> <p>公司处在一个非常好的赛道，所处行业符合政策导向和产业发展方向，未来公司的新能源产品、EMS 2.0 和 EMS 3.0、海外市场的发展都是比较乐观的。</p>
附件清单	参与公司名称
日期	2024 年 5 月 11 日

附表：

国信证券	天风证券	华鑫证券	聚鸣投资
东方财富证券	银华资产	中信建投	富蘭克林投信
广发电新	新华资产		