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汇总表**

**（2021年10月）**

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ☑特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动☑现场参观 □其他 （ ） |
| 参与单位名称 | 建信基金、高毅资产、长城基金、博时基金、建信理财、鹏华基金、东方证券、南方基金、交银基金、平安养老 |
| 活动时间 | 2021年10月21日 上午9:30-12:00 |
| 会议地点地点及形式 | 公司会议室，现场会议方式 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书、财务总监：黄莉丽 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、交流的主要问题及公司回复概要如下：****Q1.请问在行业拓展方面，公司是怎样从风电行业逐渐向其他行业渗透的，公司需要做什么努力去打破行业间的壁垒？**公司在早期就有接触过钢铁和石化行业，在做的同时风电行业出现大的需求机会，风电行业由于它特殊的运行场景，风力发电机都是在户外和高空，维护不方便，所以国外的风力发电机上面都标配了这样的一个设备监测的产品，所以从12年开始，公司就比较早的进入了风力发电行业，在风力发电行业占据领先地位之后，石化行业又开始关注智能运维了，因为每个行业当时的成熟度是不太一样的，所以又回过头来到石化行业，然后钢铁行业在18年19年也开始提智能运维，公司就又开始开拓钢铁行业，每个行业都会有一个过程。公司跨行业的技术难度没那么大，关键是这个行业的需求，行业需求会受到国家的整个的智能化和整个工业转型的政策影响。每个行业的管理水平，还有对智能运维的要求不太一样。但是从今年开始，从十四五开始，所有的行业都开始关注了。目前公司为什么没有快速的去跨行业？这就涉及到一个企业运营效率的问题。企业的资源如人力、技术、营销力量各方面始终是有限的，所以要想高效的运营，就一定要聚焦，需要一个行业一个行业的做，吃透一个行业再开发一个行业，与公司的市场拓展节奏相关。如果一个行业在真正热起来之前，公司如果资源有限的话，可能就会稍微放缓拓展速度，但如果某个行业需求即将爆发，公司可能就会迅速的调整资源配置，然后卡位。**Q2.如何看待各个零部件厂商技术升级逐渐实现设备自我看护从而替代容知的可能性？**我们认为不太可能，因为客户需要使用的是整套设备，如果厂商要把某个行业所使用到的所有零散设备整合起来比较困难、时间也比较漫长。其次，我们同时也跟装备厂家在合作，帮助他们来做出厂设备的智能运维。而且我们目前的想法是聚焦动设备，是否会发展到动静电仪都看护还是未知，聚焦将促使我们更加专业化，所以零部件厂商要发展到和我们同样的专业化水平还有很大的差距。**Q3.如何看待风电行业价格的下降以及未来其他行业价格下降的可能性？**成熟市场一定会面临价格下降的问题。目前风电行业成熟度和产品标准化水平都相对较高，另外十四五规划期间竞争较为激烈，所以会导致订单价格有所下降。但是高毛利、高价格并不一定是我们未来的发展方向，现在这个行业的渗透率很低，如果可以扩大份额、提高成本效益、降低毛利，这也是我们可以接受的一个方式。此外，未来诊断服务收费、实现服务升级转型也有比较大的想象空间。**Q4.** **公司的智能诊断系统在风电、冶金、水泥等领域的渗透度大概是怎么样？未来还有多大的空间？**关于渗透度的问题，风力发电行业渗透度是最高的，因为它是一个前装市场，现在风力发电机在新装的时候，基本都会上大机组监测产品，风力发电整体的渗透度现在大概在30%-40%左右，因为前面几年主要是针对一些新建项目。钢铁行业的渗透率方面，我觉得关键设备的渗透率很低，有的刚启动，有的还没开始。石化行业渗透率要稍微比钢铁行业高一点，因为它的机泵群的数量要多些。像煤炭行业和水泥行业也是刚开始，大概是这样。我认为接下来不用担心整个市场容量的问题，而是如何打造我们组织能力的问题。市场已经是十四五规划里面数字化转型的趋势了，而且目前市场的覆盖率也非常之低，接下来我们面临的挑战就是公司在这样的一个赛道里面，我们现在只是暂时领先，如果我们的组织能力能够越来越好，那么自然会跑得越来越快，我觉得这是一个挑战。**Q5.** **宝武钢铁明确提出了到2023年，实现百万设备接入、百条产线覆盖和百亿营收规模的这样一个发展目标。预计未来我们在宝武钢铁会有多大的市场规模？**宝武目标是百万设备的接入，分为两类，一种是接现有的数据，把它的DCS的数据接进来，一类整体加装传感器。我们估算这百万台设备当中，大概有一半的是动设备，一半是电气设备等其他设备。要加装传感器的，可能会有十万台左右，所以未来的市场还是挺可观的。**Q6.** **随着未来渗透率的不断加深，市场规模不断扩大，公司在硬件和诊断人员方面是否有相应的瓶颈？**诊断人员不会成为公司的瓶颈，因为随着公司积累越来越多的数据，以及持续的研发投入，公司的智能化程度也会越来越高，公司的人均看护的能力也会增强。公司在5年之前，一个人只能看护两三百台设备，就已经很辛苦了，而现在已经能人均看护三千台了。未来越是通用的设备，智能化看护越容易，看护效率自然就越高，所以公司诊断人员方面会有挑战，但不应该是瓶颈，是能够解决的。此外，传感器生产环节中的核心技术也不需要大量人员去解决，交付环节目前也在培养客户自主安装能力，都不会成为我们的瓶颈。**Q7.客户安装智能诊断系统的核心驱动力是安全生产还是成本效益？**我们觉得核心驱动力有三个方面，主要为安全生产、成本效益和政策导向。安全生产是企业的生命线，成本效益是企业生存与发展的基础，重要性显而易见。政策导向在国家十四五规划中也有所体现，如智能工厂和双碳方面的规划。所有的大企业一定会做工厂的智能化、数字化转型，设备的智能运维恰是工厂智能化的三大场景之一。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2021年10月 |