

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	<div>■特定对象调研 □分析师会议</div> <div>□媒体采访 □业绩说明会</div> <div>□新闻发布会 □路演活动</div> <div>■现场参观 □一对一沟通</div> <div>□其他（电话会议）</div>
参与单位名称	见附件
时间	2026 年 1 月 8 日
地点	公司会议室
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）、方严（销售总监）、朴蕾（证代）
投资者关系活动主要内容介绍	<div>1.安科瑞的核心业务定位与发展历程是什么？</div> <div>答：安科瑞是集研发、生产、销售及服务于一体的高科技企业，核心定位为企业微电网能效管理和用电安全解决方案提供商。公司构建了“云 - 边 - 端”完整能源互联网生态体系，业务覆盖电力、新能源、数据中心、智能楼宇、智慧交通、市政工程等多个领域，同时海外市场拓展至非洲、中东、东南亚、南美等地区。经过二十余年发展，从单一电力仪表供应商成长为兼具硬件生产、软件开发与平台服务能力的综合解决方案服务商。</div> <div>2.公司的业务布局与核心资源配置如何？</div> <div>答：业务布局上形成“国内 + 海外”双轮驱动模式，国内在主要城市配置销售与技术支持团队，快速响应客户需求；海外聚焦东南亚、欧洲及南美市场，建立本地化技术团队并获取多地准入证书。核心资源方面，近年来公司研发费用率达 10%左右，重点投入新能源、新型电力系统和虚拟电厂方向，侧重软件研发与 AI 技术融合，为用户的微电网管理提供大脑；生产端采用无铅工艺及信息化管理系统，拥有 CNAS 认证的产品测试中心；团队层面汇聚能源管理领域专业人才，构建了从研发、生产到销售的全链条服务体系，2025 年通过 8 亿元非公开增发进一步强化资本实力，支撑技术创新与市场拓展。</div> <div>3.2025 年公司整体经营业绩表现如何？</div> <div>答：截止 2025 年三季度，公司整体经营稳健增长，实现营业总收入 8.37 亿元，净利润 1.92 亿元，归母净利润 1.92 亿元，基本每股收益 0.82 元；毛利率维持在 47%-48%，其中三季度内部计算毛利率达 48.3%；财务结构稳健，抗周期能力较强。业绩增长主要得益于微电网能源智慧管理平台及光储充一体化</div>

	<p>和虚拟电厂解决方案的推广。</p> <p>4.安科瑞在行业内的核心竞争壁垒是什么？</p> <p>答：核心竞争优势体现在三大维度：其一，技术与生态壁垒，构建了“云 - 边 - 端”全栈式产品矩阵，从终端传感器、硬件设备到云端平台形成闭环，EMS 3.0 平台实现 AI 深度赋能，降低负荷预测误差、提高端侧响应效率等；其二，细分市场卡位优势，专注用户侧能效管理垂直领域，在虚拟电厂、零碳产业园、数据中心等细分场景形成差异化优势；其三，行业适配与客户粘性优势，深耕轨道交通、石化、高校、数据中心等重点行业，形成可复制的行业解决方案，提升客户复购率。</p> <p>5.产品研发迭代的核心方向是什么？</p> <p>答：研发迭代聚焦三大方向：一是 AI 与能源管理深度融合，持续优化 EMS 3.0 平台算法，提升负荷预测精度与能源调度效率，拓展数字孪生 + 区块链碳追踪等创新功能，适配住建部碳足迹管理试点需求；二是绿色低碳产品创新，重点开发适配分布式光伏、储能的防逆流保护装置、微电网能量管理控制系统等产品，助力用户实现绿电消纳与节能降耗；三是行业定制化升级，针对轨道交通、石化、数据中心等重点行业的特殊需求，优化产品的环境适应性与功能适配性，同时推进硬件产品的小型化、智能化与无线化升级。</p> <p>6.2025 年公司行业推广的核心目标与策略是什么？</p> <p>答：核心推广目标为“深化重点行业渗透、拓展海外市场份额、提升高毛利产品占比”，具体包括：国内重点行业市场份额提升，海外销售额持续增长；EMS 2.0/3.0 平台及虚拟电厂解决方案营收占比进一步提高；新增一批集团级优质客户。推广策略上采用“行业聚焦 + 渠道多元化”模式：国内成立轨道交通、石化等专项行业团队，针对五年以上资深销售人员转型服务头部集团企业与园区；海外采用“绑定出海企业 + 独立提供解决方案”双模式，按零售+渠道+项目的需求结构布局；线上线下协同推广，参与行业展会与技术研讨会，通过案例分享与方案演示强化品牌影响力。</p>
附件清单	1.参与公司名称
日期	2026 年 1 月 12 日

附表：

上海承风金萍私募	九方智能	上海壹晓石管理咨询有限公司	华赢证券
信迹投资	渤源资产	上海融善泰来资产	睿聆资本
珠池资产	天琛私募基金	上海掌未资产	