

华仪电气股份有限公司
关于投资者接待日活动暨 2018 年度现场业绩说明会
会议纪要

时间：2019 年 5 月 8 日（星期三）下午 15:00—17:00

地点：浙江省乐清经济开发区中心大道 228 号公司综合楼一楼会议室

主持人：董事会秘书金旭丹女士

公司参会人员：公司董事长陈孟列先生、总经理张学民先生、副总经理陈宇强先生、财务总监李维龙先生、总工程师徐乐雁先生、华仪风能有限公司总经理李元强先生、证券事务代表刘娟女士

一、主持人宣布公司投资者接待日活动暨 2018 年度现场业绩说明会开始，向投资者介绍出席会议的公司人员。

二、由公司董事会秘书作公司基本情况介绍

1、2018 年公司整体运营情况

2018 年，公司实现营业收入 156,671.55 万元，比上年同期下降了 28.07%；实现营业利润-8,456.13 万元；实现归属于母公司所有者的净利润-8,302.46 万元。

2、公司四大产业板块发展情况

（1）输配电产业

2018 年，为应对日益激烈的市场竞争，公司不断完善营销体系，及时调整营销管理模式。公司将“集中统一销售”调整为“事业部销售与大区销售两手抓”的营销管理模式，同时将原来的营销中心六大片区合并为三大片区，并专设科技产品经理，强化产品推荐和前期技术沟通，加大了客户开发力度，2018 年实现新增订单较上年同期增长近 20%。同时紧跟市场需求，及时组建产品结构调整专项小组，加大一二次融合设备的研发力度，基本完成国网分类分级工作，并不断对现有产品进行升级、换代，优化了产品结构。2018 年，公司自主研发的重点新产品——“基于物联网的 10KV 智能分界开关及用户馈线故障监测与自愈控制系

统”已经在国内多地成功批量挂网运行，该系统在实时监控、故障告警、故障定位、故障预警等方面的综合性能得到了客户的一致好评，为公司赢得了更广阔的市场空间。同时，公司积极参与行业标准制定，以标准引领公司创新发展，提升公司核心竞争力。2018 年，公司输配电产业实现主营业务收入 83,304.25 万元，较上年同期增长 15.51%。

（2）风电产业

2018 年，公司积极响应市场需求，加大研发投入，推出了华仪风能 3.X 平台，完成了 3.4MW 机组、2.3MW/131 机组、2.2MW/131 高海拔型机组等新产品的研发。继续向产业链的下游延伸，加大对风电场开发、运营、运维、工程总包业务的开拓力度，2018 年增签订吉林、内蒙古、山西、河南等地区共计 2030MW 风资源开发协议，其中：列规项目 448MW，取得核准项目 350MW，新增开发容量较上年增长 45%，不断推动公司的风机销售和风电场自营业的提升不断提升公司的市场参与能力和综合竞争实力。2018 年，受宏观经济环境影响，部分项目因业主资金紧张导致项目推迟建设，公司风电产业实现主营业务收入 63,991.20 万元，较上年同期下降了 54.01%。

（3）环保产业

2018 年，公司及时调整了公司业务方向，集中精力围绕重点区域、重点行业、重点项目做深做透营销工作，最大限度挖掘重点客户的需求，2018 年工业废水处理、工业废气呈现明显的上升势头，工业噪声治理继续平稳运行，并积极开拓了土壤修复项目。2018 年，公司环保产业共实现主营业务收入 3,668.42 万元，较上年同期增加 109.25%。

（4）金融投资产业

乐清市华仪小额贷款股份有限公司自成立以来，以向本地中小企业、个体工商户和“三农”等提供度身定制的金融服务为宗旨，坚持贯彻“小额、分散、高效”的经营理念，致力以多样化的产品、专业化的管理，为信誉良好的企业和个人提供优质、便捷、高效的金融服务。2018 年，公司紧跟时代和政策步伐有序开展创新业务，成功获得网络小贷牌照。公司结合网络小贷牌照不断创新业务品种，针对不同时期、不同的客户群体，创新推出支付宝贷产品，线上申请、支付、归还，极大方便客户，满足客户需求。并强化风险防范，实现经营资金的良性循

环。在小额贷款公司持续健康发展的同时，公司积极拓展投资业务布局，以浙江华仪投资管理有限公司为公司投资平台，积极探索产业与金融相结合之路，力图以资本为纽带，推动各产业的协同、快速发展。

三、投资者提问环节

问题一：公司未来的总体发展战略？

答：围绕“以新能源发电、输配电、用电”为主线，以“开拓新能源，创造新生活”为使命，全力推行管理规范化、产业规模化、产品高端化，做大做强风电产业，做精做强输配电产业，加快培育环保产业，积极布局金融投资产业，实现企业的多元化发展。

问题二：2019 年具体改善公司业绩的措施？

答：（1）输配电产业：继续加强与国网、南网及现有客户的合作，根据重点客户的招标模式及时调整公司的营销政策；以华仪技术研究院为平台及华仪电力物联网研究院为平台，加大一二次融合新产品、海上风电配套电器等新技术的研发力度，推进技术信息化，不断强化企业创新能力，提升企业核心竞争力。重点关注一带一路市场的开发，坚持引进来和走出去并重，遵循共商、共建、共享原则，搭建国际贸易新平台，促进国际产能合作，加快培育国际经济合作和竞争新优势。

（2）风电产业：强化营销团队建设，加强重点项目的跟踪力度，提升项目中标率。继续深化“以资源换市场”的模式，积极开发风资源，助推风机销售、风电运维。注重风电效益提升，夯实售后服务，拓展售后市场空间，以技术改造升级获取增量整机订单，总结风电场运营管理经验，积极布局风电代维项目，延伸风能产业链。

（3）环保产业：继续集中精要力量主攻重点行业、重点区域、重点项目为首要目标，重点布局湖北、湖南、四川、江苏等地区的废水、废气市场，同时广泛开发各地优质合作伙伴，大力提升项目签约率。加强与设计院合作，实现强强联合、优势互补，提升企业的知名度和综合实力。加强核心技术研发，尽快实现电化学在高浓难降解废水领域的工程化应用，并不断提升公司的环保装备智能化水平，创建“专精特新”中小企业。

问题三：公司是否介入小型民用风机市场？

答：公司暂无介入小型民用风机市场的计划。

问题四：公司产品竞争优势？

答：公司的输配电业务承继自华仪集团，历经 30 余年的摸索和积累，行业经验丰富，产品生产工艺成熟，自主研发能力强，核心产品产销量位居行业前列。依托于良好的创新体系，公司在新品研发上能够做到及时响应客户的不同需求、不断推陈出新。公司的风电业务在国内起步较早，产品技术起点高，近年来，公司陆续和德国艾罗迪公司、英国 GH 公司、荷兰 MECAL 公司等国际知名的风机设计机构开展合作，共同研发新产品，先后开发出 1.5MW、2MW、3MW 系列等机型，面对高海拔、超低风速、大兆瓦等市场需求，推出了 2.3MW/131、3.4MW/140/150 等拳头产品，为公司进一步开拓细分需求市场奠定良好基础。

问题五：公司目前的专利有多少，每年的研发投入占比？

答：截至 2018 年底，公司共拥有专利 234 项，其中发明专利 43 项。公司 2018 年研发投入 6,578 万元，占公司 2018 年度营业收入的 4.20%，公司每年研发投入大约在 3-5%左右。

四、公司董事长陈孟列作会议总结

感谢各位投资者参加华仪电气投资者接待日活动暨 2018 年度现场业绩说明会，并代表董事会对长期关注和支持华仪电气的各位投资者表示诚挚的谢意。2019 年公司将努力做好各项经营工作，以良好的经营业绩来回报广大投资者。

五、公司高管人员陪同投资者考察公司制造车间。