

证券代码：000682

证券简称：东方电子

## 东方电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：【2021】第 001 号

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	网络直播，面向所有投资者
时间	2021 年 5 月 11 日 15:30-17:00
地点	“中国基金报 - 机会宝网上路演中心” ( <a href="https://m.jhbshow.com/activity/detail/2124747346">https://m.jhbshow.com/activity/detail/2124747346</a> )
上市公司接待人员姓名	董事长：丁振华、总经理：方正基、总会计师：邓发、董事会秘书：王清刚
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司介绍</b></p> <p>2021 年 5 月 11 日，公司召开了 2020 年度业绩说明会。会上公司董事长丁振华先生介绍了公司总体情况以及未来发展展望；公司总经理方正基先生介绍了公司 2020 年度经营情况以及 2021 年的工作规划。</p> <p><b>二、投资者互动问答</b></p> <p><b>1、电力自动化行业的进入壁垒是什么？公司在智能电网行业中的优势有哪些？与同行业公司相比，具体优劣势在哪方面？</b></p> <p>电力行业进入壁垒应该说还是很高的，主要原因有这么几个方面。</p> <p>(1) 电力系统极其庞大复杂，是有史以来人类建造的最</p>

复杂的系统。这是由电的属性决定的。首先是到目前为止电能无法大规模经济性存储，不管是抽水蓄能还是电化学储能都还受到许许多多的因素限制，所以只能是发多少用多少，用多少发多少，而且生产与消费几乎是在同一时间发生的，因为电的传输速度是光速。各种电力系统自动化、信息化产品与系统都是为了保障整个生产、传输、分配、使用全过程的安全高效，需要研发生产人员对电力生产传输分配使用的整个业务流程有非常深入的了解，许多应用软件开发人员需要精通电力系统数学模型、各种算法、网络分析等诸多知识。

(2) 电力系统对控制系统的稳定性、可靠性要求非常高。譬如继电保护产品，需要一天 24 小时一年 365 天随时在线，出现故障时必须做出反应快速动作，平常又不能无故乱动。调度自动化系统也是每时每刻都要实施反映整个电网的运行状态，并在出现问题时及时帮助调度人员快速定位问题、迅速做出反应。这些系统都要求具备极高的可靠性与稳定性，这就对软件开发、硬件制造的业务流程、质量管控等提出了非常高的要求。

(3) 是对资金的需求比较大。不管是软件产品的研发还是硬件产品的制造，都需要高层次高薪酬的人才，需要高端的生产、测试设备，需要较大的资金投入。另外由于电力系统的供货特点，一般都是货到付款甚至很多项目都是验收后付款，对资金占用比较大，需要供应商具备比较雄厚的资金实力。

举一个例子，公司是 2005 年开始陆续给印度电力供货，到 2010 年正式进驻印度市场。到现在十几年了，公司在一些重要的自动化系统中的竞争对手还是那些国际巨头们，ABB/西门子/GE 等，一家印度公司也没碰到。按理说印度的软件研发能力并不弱，但仅有软件是不够的。碍于其整个制造能力的欠缺、落后，在电力系统自动化领域至今没有出现一家有竞争力的厂家。

我们的优、劣势：

**优势：**A、专业、专注，对行业的深度理解，以及大量的专业人才集聚。我们既对运行控制、自动化系统等简称 OT 熟悉，也对信息技术、数字化技术简称 IT 熟悉，新的数字化转型下一个重要特征就是 OT 与 IT 的融合，软件硬件化，硬件软件化，恰好能更好发挥我们的特长。B、嵌入基因的创新能力加上不断自我否定的勇气。进入电力领域后东方电子发展的 40 年，就是体制机制不断创新、产品技术不断升级换代的历史。随着电力系统要求不断提高及计算机、自动化新技术的不断涌现，从最早的 8 位、到 16 位、到 32 位 CPU，从单机到双机再到跨平台分布式，持续的创新保证了我们的产品与系统始终走在时代的最前沿。C、独到的精进管理理念与精进管理体系，其精髓就是一切以客户为中心，从满足客户需求到与客户一起发现需求再到设计具体的应用场景并与用户一起催生需求。

**劣势：**总部所在烟台虽然是一座美丽宜居的区域中心海滨城市，但在目前中国城市化发展阶段，人口呈现出向大城市及城市群积聚的趋势，不利于我们招揽、积聚人才。为了解决这些不足，公司一方面加大力度，对需要的人才提供丰厚的薪酬待遇；另一方面就是异地设立机构，目前，公司已经或正在北京、上海、广州、西安设置等地分别设立子公司、研发分中心等。

**2、公司持续加大研发支出的投入，2020 年公司研发费用支出高达 3.2 亿，同比增长 23.1%，请问研发支出的主要投向有哪些？未来是否有加大投入的计划？未来的研发布局的主要方向是什么？**

2020 年，公司研发投入包括基础研究、技术创新、知识产权和专利技术研究等等，年度研发费用 3.2 亿多元，同比增

长 23.1%，占销售收入 8.7%左右，未来研发方面，公司将抓住数字化转型下的能源互联网、工业互联网变革的这一主航道，开展软硬件的研发，具体包括三个方向，一在软件方面，重点研发云化技术，比如新能源消纳、综合能源服务、电网管理系统等。二在硬件方面，重点是电力设备及工业设备的智能化，或者说智能化的电力设备、智能化的工业设备，比如数字式一二次融合配电设备，达到国际领先水平。三是硬件设备，重点是末端感知技术，基于高压计量技术的末端感知技术，也处于国际领先水平。创新发展，加大研发，是企业发展的源源动力，未来仍会持续加大研发投入，保持一些关键技术的领先地位。

### **3、未来 3 年，公司是否存在为公司带来重大利润增长点的项目？公司对未来的规划是如何落地的？**

未来，公司的重点研发项目，比如云化技术、以及智能化的配电设备、工业设备，将给我们带来新的利润增长点，目前已经有成功的应用，在数字化转型推动的能源互联网和工业互联网建设中，将进一步广泛应用。末端感知技术，也会给公司带来新的利润增长点，未来可期。

2020 年，公司制订了三年战略规划，规划落地，将从以下三个方面做起：1、研发工作：整合公司资源，加大对重点方向、关键技术的研发投入。通过产品生命周期系统（PLM）等项目建设，提升研发效率。通过项目制、揭榜摘牌制等方式，提高研发人员的活力；在广州、北京、上海、西安等地域成立研发中心，研发前移，加深与客户需求的粘合。2、市场工作：强化营销渠道平台和管理平台的建设，持续加强行业线、地域线、产品线的三线矩阵建设。加大在电网、能源、工业领域的积极市场布局。在夯实已有存量市场的基础上，加大增量新产业、新市场的拓展。3、管理工作，在做好研发和市场工作的同时，加强企业制造、供应链、质量、财务、人力资源、信息

化等价值模块的建设。

**4、去年末以来，电子元器件开启了涨价模式，请问公司电子元器件的采购情况？21年公司生产成本是否将受到影响？**

面对原材料市场涨价趋势，对于通用电子元器件，公司加大了储备额度，提前备货；对于合同专用物料，中标后，公司即刻下单，进行备货，减少涨价风险。目前，进口部分器件供货周期有所延长，采购订单正常；国内供货及采购情况正常。

2021年公司生产成本中原材料成本预计有所增长，电子元器件部分涨价影响金额相对公司整体成本占比较小，但公司依然高度重视，采取包括优化排产提高生产效率、优化设计降低设计成本等多种方式，来减轻成本涨价因素带来的负面影响，提高公司产品及合同利润。

**5、工信部、市场监管总局、国家能源局近日发文明确到2023年，高效节能变压器在网运行比例提高10%，当年新增高效节能变压器比例达到75%以上，该政策对公司未来3年的影响会有多大？**

目前，我国存量配电变压器约1500万台，每年新增配电变压器20万~30万台。如果问题中提到的三部门联合文件——《变压器能效提升计划（2021-2023年）》的发展目标得到落实，每年将更新改造和新增高效节能变压器约70万台，带动市场容量增加30%以上，这对市场是个积极信号。

目前，公司变压器业务主要聚焦在节能型配电变压器和智能型配电变压器，是国内的主流厂商。面对这一市场机遇，公司提前布局，已经完成了满足政策要求的高效节能配电变压器的设计开发；并且计划增加投资，加强立体卷铁心高效节能变压器的结构设计和工艺创新。同时对生产设备进行自动化和智能化改造，一方面提升产品的数字化、绿色化水平，另一方面提升制造过程的智能化、绿色化水平。努力为我国碳达峰、碳

中和战略目标的实现多做贡献。

我们认为，三部门的联合文件出台，对于公司业绩发展，有着很好的促进作用。

**6、公司流动资金较多，为什么不进行利润分配？公司今后对利润分配是怎么规划的？**

我们的主要业务方向电力、能源领域正处在能源转型、能源革命的关键时期，电力的生产、传输、分配、使用等各个环节都面临着巨大的变化和挑战。为了不断提高公司的产业优势和竞争力来应对这种变化，公司正在加大在新技术、新产品、新应用方面的研发投入。2020年虽然公司主要财务指标满足现金分红的条件，但考虑到未来研发投入对公司资金需求的压力，公司董事会从可持续发展角度考量，决定2020年不分派现金红利，不分配红股，不进行资本公积金转增股本。下一步，我们建立起稳定的股东回报机制，在符合公司章程要求的现金分红条件下积极分红，更好的回报股东。

**7、较2019年，2020年公司毛利率水平有所下滑，请问下滑的主要原因是什么？公司对未来毛利率水平的展望是怎么样的？**

2020年毛利率34.37%，较2019年下降约0.5个百分点，毛利率的下降主要原因为：（1）销售产品构成比例变化；（2）会计准则变化，运费计入成本。

公司整体毛利率水平在同行业中名列前茅。随着市场竞争的加剧，公司部分产品毛利率水平会相应下降，但公司也加大了研发力度，推出更多的新产品以提高盈利能力，预期公司未来整体毛利率水平会稳中有升。

**8、公司在印度开展业务的收尾工作是否已经完成？后续是否**

**有继续在海外市场拓展的规划？**

公司在印度市场的前期项目已经实施结束，目前处于维保阶段。2020年，受疫情影响，印度分公司进行就地化管理，依托130多名印度籍员工的努力，保持着良好的运营，运营指标稳健。未来，我们在海外市场仍然坚持“走出去”之路，继续发挥我们的研发、制造、产业优势。

**9、公司在大型项目投资方面，只有在2018年6月购买烟台东方威思顿电气公司80%的股权这一项，公司未来是否有大型项目投资计划？**

2018年公司完成了对控股子公司烟台东方威思顿电气有限公司股权收购的重大资产重组成功实施，对公司的生产经营能力起到了非常大的带动作用，同时也对公司未来发展及盈利能力提出了新的要求。目前，电力能源行业正处在剧烈变革转型时期，智能电网、能源互联网、电力物联网，智能配电网、主动配电网、微电网及虚拟电厂等新概念、新技术层出不穷，给行业带来挑战的同时也孕育着许多新的发展机遇。下一步我们要在严格把控风险的情况下，充分利用资本市场，实施产业和资本双轮驱动。围绕主业，在云化平台建设、人工智能开发应用、智能一次设备等这些细分领域实施外延式增长，加速构建新产业集群，推动公司更好更快地发展壮大。

**10、公司中标项目一般的建设周期是怎么样的？财务上营业收入确认的方式是怎么样的？**

公司中标项目执行周期，不同产品周期不同，执行周期的长短主要根据客户需求而异。

公司主营业务收入按业务性质分为四类：商品销售收入、现场服务收入、系统集成、软件开发服务等。收入确认的具体原则如下：

1、商品销售收入：在按照合同约定发货至客户要求的地点，并经购买方签收或验收时确认收入；

2、现场服务收入：按合同约定完成现场服务并取得客户签署验收单或安装调试卡时点确认收入；

3、系统集成收入

公司根据合同具体约定及结算惯例，如满足某一时段内履行的履约义务条件的，按照履约进度确认收入；如不满足，在相关服务最终完成并经客户验收后确认收入。

4、软件开发服务：在相应的合同履约义务履行后，经客户验收完成时点确认收入。

**11、请问丁总，在您的介绍中提到了数字化转型，能否给详细介绍下公司为什么要把推动数字化转型作为公司的一个战略发展方向。谢谢。**

这个选择是我们的必由之路。当今社会瞬息万变，作为充分竞争行业的一员，我们面临着前所未有宏观经济环境下经济下行、以及企业生存与发展的市场竞争压力，同时，由于整个社会数字化转型的加速，也会带来一场商业模式、社会形态的深刻变革，从而孕育出诸如共享经济、数字经济等新的商业机会。去年4月1日习近平总书记在浙江考察时强调，要抓住产业数字化、数字产业化赋予的机遇，抓紧布局数字经济。在今年的两会上，李克强总理在政府工作报告中明确指出：加快数字化发展，打造数字经济新优势，协同推进数字产业化和产业数字化转型，加快数字社会建设步伐。

特别是在能源革命与能源转型，碳达峰与碳中和愿景下，整个能源领域特别是电力行业中，由云大物移智等数字化技术所催生的众多应用需求会如雨后春笋般涌现冒出来。如果跟不上这波数字化转型的大潮，我们就会被市场无情地淘汰。

阿里研究院认为数字化转型需要避免两个误区：一是过度



	<p>强调企业的业务流程和历史经验，不重视新的数字化技术，认为它们不具可行性；二是唯 ICT 技术论，忽视了对企业现状和行业沿革的尊重。我们也相信，产业数字化的本质不是数字技术+产业，而是产业+数字技术。</p> <p>而我们东方电子恰恰具备这两种能力。所以我们决定主动应变，把加速推动数字化转型作为我们的一个战略重点方向，继续加大软件方面的投入，包括人力资源、研发投入等等。必要时可以通过资本运作、收购兼并的方式，以保证我们 IT+OT 能力的不断提升，从而在电网向能源互联网升级以及数字化转型过程中站稳脚跟，并努力打造更好的用户体验差异化优势，来取得更多理想的市场份额，推动公司更好更快发展。</p> <p><b>12、公司对控股子公司海颐软件的战略定位及发展规划是怎么样的？</b></p> <p>海颐软件战略定位：</p> <p>海颐软件坚持“以客户为中心”，以领先的技术和专业的产品、服务、体验为行业客户创造价值，致力于成为“行业领先、国内一流”的数字化服务提供商。</p> <p>海颐软件发展规划：</p> <p>海颐软件把握国家数字化转型战略和双碳战略机遇，聚焦电力能源、政务公安、交通运输行业，充分运用云大物移智等新技术，做大做强电力营销、电力资源、数据智能、综合能源、智慧警务、交通运输六大产品线；打造北京、广州、南京、济南四大区域市场营销中心和本地化服务中心；深耕数字电网、智慧能源、数字政务、智能交通等领域数字化转型应用市场，努力实现业绩稳步增长！</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 5 月 11 日