

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 005 号

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 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	博时基金、宝盈基金、华安基金
时间	2021 年 12 月 7 日 10:00-12:00
地点	公司办公室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书王清刚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、双碳政策、煤炭涨价、推进新能源、疫情等各种原因，导致今年我国电力领域发生了比较大的变化。未来几年，公司有没有可能因为这些变化使我们相关业务方面能看得到有一个比较明显的增长？另外公司以前主要和南网做业务，未来几年会不会逐渐开拓国网的业务，提高公司的在国网的占比？</p> <p>首先，目前看“十四五”期间，国家在电网的投资总量上有一定的增加。投资主要围绕着新型电力转型、数字化转型，增加了新能源方面的投入，我们也进行了相应的调整和转型。从未来的角度，在总量增加和投资结构调整的基础上，我认为公司相关业务也将会受益。</p> <p>另外公司在国内是智能电网、能源互联网建设及综合能源管理产品和解决方案的主流供应商。我们以前并不是单纯和南网做业务，国网和南网都是公司的重要客户，公司在电网业务中，整体上国网的业务体量比南网大，只是在行业内公司在南网层面的比重相对较高。从未来发展的角度上，公司将在继续巩固与南网友好合作的基础上，不断加强和国网的合作。</p> <p>2、请问东方电子的技术特点是什么？</p> <p>一是在平台层面，我们在大容量、广泛式的接入、跨平台的支持方面，即使在公司最低谷的时候，在这个行业里也都保持着一定的优势。近几年，随着数字化平台，尤其是语音和人工智能这个平台拓展以来，公司在这方面的技术竞争力，在传统的优势的基础上有进一步的加强。也包括公司近两年新开发的弹性调控平台，在南网总调上做了验证，在业内引起了一些比较大的轰动。</p>

在配电层面上，一些相应的技术在国内排在前列；在用电侧，特别是电表方面的技术，很多技术是国内、国际领先的。另外，公司注重创新和满足客户的个性化需求。在新技术上，比如虚拟电厂、综合能源的协调、优化、调度这一领域，公司的竞争力或者说技术领先性从开始就是比较靠前的，而且现在也有一定程度的领先。

3、公司源、网、荷、储四大块业务目前的存量业务能给客户提供实现产业链上哪些环节的功能，源、荷、储要增长的话，我们公司进行了哪些布局？

目前国网和南网在电网侧的投资结构发生了变化，一是对原有系统的升级、改造。二是重点的投资方向会偏向一些创新型的科技项目，更加注重创新，尤其是软件的创新。像南方电网这种定制化的、创新型的项目也是我们公司拓展的方向，比如此前入选十三五科技展的明珠工业园项目，以及公司现在在做的虚拟电厂项目等。

负荷侧是过去大概三四年前开始，一直在逐渐增长的一个方向，它的量会比较大，像新型配电系统、基于物联网的配电终端、这些设备后期可能会有波段式持续性的大比例增长。这也是公司这几年研发和关注的一个重点。

电源侧或发电侧，公司以前并没有将其作为一个重点业务去发展，公司在传统的电厂自动化、信息化系统等领域有一些相应的解决方案，但是业务占比不大。随着新型电力系统的建设，以及山东省的整县光伏分布式发电等概念的提出，一些发电集团成为新能源的投资主体，这部分业务增量是非常大的。我们及时把它列为公司一个重点的发展方向。

储能侧，储能有很多细分，储能的三大核心，一个是电池，一个是 PCS，一个是 EMS。未来发展方面我们关注一个是集中式的新能源厂站强制性配套的 20% 储能设施建设，另一个是大规模分布式光伏建设，比如说山东省正在推进的整县光伏配套储能设施建设。

4、请教一下，产业链上是有一些比较重要的环节的，比如说未来分布式新能源并网以后，调度系统的复杂度可能会显著的提升，这方面壁垒看起来也比较高，就您方便介绍一下整个产业链的环节上，未来新能源并网以后，哪些变化和建设的投入力度会更大一些？相对壁垒比较高和集中度比较高的环节在哪几块呀？

我的理解以新能源为主体的新型电力系统给电网带来的变化有以下几个方面。

一是要求新能源百分之百消纳。未处理的新能源发电对电网公司来说其实是一些垃圾电源，因为是不可控的，会影响到电网的安全。所以新能源要并网，有几个考核指标，第一个是在电网的调度侧会去进行安全校核分析，就是新能源并入后会不会对电网造成冲击。目前能够去做这种安全校核分析的，或者说能够去做判断的，

也就是行业里重要的几家公司。这也是我们拓展发电侧业务的优势所在。

二是电网公司对新能源发电有一定要求，其中要求要有传统电厂那种可调节的属性，配置储能也是非常好的一个策略。

三是电网本身也在做一些协调、优化、调度这样一些研究，比如说在算法上，会对新能源的影响，新能源微网等这方面进行更多的考虑。

在设备层面上，比如说新能源的 ADC 响应、调频装置，包括新能源的采集等，像我们这种有着丰富技术积累的传统电力设备厂商在这种装置上具有非常大的优势。在储能侧，目前市场 PCS 领域技术已经比较成熟，但 EMS 还不是很成熟，存在一定的技术壁垒，并且 EMS 还涉及到储能的安全问题，EMS 的稳定性，对上级调度的响应和接口优化调度其实是一个关键点，关系到整个储能系统能否正常运行。

5、今年六月份股东黄三角有解禁，近期公司大股东也有一些解禁，就这块解禁他们会考虑进行一定的变现吗？

公司近期解禁的股权是大股东东方电子集团的部分持股，东方电子集团是烟台市国资委控股的公司。两个股东目前没有给公司提交减持方面的诉求，后期如有相关减持计划，公司会按监管要求进行公告的。

6、我们现在的商业模式好像都是偏产品、软硬一体的这种交付，是不是我们的收入都是一次性的，有没有可以持续收费的这种项目？

我们这方面产品主要是三块，一是做系统解决方案的，像调度系统这种一个周期基本上是八到十年，前三年是建设阶段，中间三年基本上就是扩充模块、功能阶段，后三年相当于是一个稳定或者运维阶段。前期投资是一次性的，然后每年的运维是持续的，模块扩充升级也是持续性的。二是除了做自己本身项目的运维以外，我们也给客户做一些运维，这种运维也都是长期性的、持续性的。还有我们自身的一些设备运维，比如变电站设备、我们的电表设备等。三是我们的一些综合能源管理业务，我们也会自己去投资，分享节能效益，比如五年、十年项目，大概前三年是投入，后边几年就会有一个持续的、稳定的回报。

7、公司的电表产品主要是作为一个终端的形式，还是那种在电厂或是在电网中用于数据采集的形式。

一是公司的电表产品主要是作为终端的形式，近期中标四个多亿的用户端的这种电表，用户端的这种电表集中招标总量大，每一个表的价格相对较低，这种表除了本身的技术水平外，看的是公司的生产能力和管理能力这个核心竞争力。

二是公司高压表也具有较高的技术水平，公司的高压表目前来说是全球比较领先的，也入选了工业和信息化部发布的第六批制造业单项冠军产品名录，产品在国内覆盖了 28 个省份和多个海外市场，在国内也正在成为一个规范。这种高压表是安装在 10kv 这种变压器上面，不同于用户侧那种 220v 的，跟上面的终端表在量上不是一个体量级的，这个高压表是我们的一个高端产品，它体现的是公司的技术实力。产品中的数字化传感器等技术现在也在逐渐的往中压和低压拓展。

8、过去几年国网和南网的投资也有波动，有一定的周期性。但是公司的收入为什么能这么平稳的增长啊？

实际上国网、南网在我看来，他们的投资一直是相对平稳的，大起大落的情况比较少。近几年投资增长也是比较平稳的增长。只是说电网的这种投资每年可能会存在一定的结构性调整，比如说前几年重在输变电领域，近几年在发电领域，从未来角度可能会往配用电、数字化转型以及创新技术方向上进行调整。在总量平稳增加的基础上，进行结构性调整，对于公司来说，从整体业绩上也是有一个平稳的增长。这也体现了我们作为行业内具备全产业链业务公司的竞争力和抗风险能力优势所在。另外，公司持续推进精进管理模式，不断提高管理水平，提升公司的整体实力，这也是其中的因素。

9、公司的智能化、电网自动化、信息系统等，在交付的过程中是硬件为主还是软件为主啊？

公司调度主站、配网主站，这类产品以软件为主；保护终端 RTU、DTU 这类接入终端以硬件为主。公司硬件产品绝大部分是二次硬件，里面的内嵌式软件实际上也有相当部分的占比。另外我们的子公司，比如海颐软件主要是做软件，所以说公司的业务硬件和软件都有相当的份额。从公司未来发展角度，还是要增加软件的比重，提高公司产品的毛利率、利润率。

附件清单	无
日期	2021 年 12 月 7 日