

证券代码：300490

证券简称：华自科技

华自科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中银基金：李建、王伟然、周斌、王睿、杨庆运、章斌、张文洁、杨亦然、张欣仪、王嘉琦 兴业证券：丁志刚、王萍；易方达：胡天乐；鹏华基金：王振宇
时间	2022年8月26日 10:30-11:40 13:40-14:40
地点	麓松路园区 6205 会议室/欣盛路园区 915 会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：宋辉 副总经理兼研究院院长：苗洪雷 副总经理：唐凯
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司 二、问答交流 问题 1：公司有传统水电业务、锂电设备业务、储能业务以及环保业务等，能不能从公司发展战略层面介绍一下公司这几块业务的发展规划和目标？ 答：公司的整体战略非常清晰，紧紧抓住新能源的主线和趋势。在全球气候变暖的环境问题和国家“双碳”目标的背景下，新能源市场具有极大的潜力和空间。 公司的新能源业务包括两块，一个是锂电池设备，另一个是新能源电源（包括风电、光伏、储能以及水电等清洁能源）和智能配电的设备、EPC、设计、运维等。华自在电力领域有近三十年技术和市场的持续积累，一直围绕着电力系统，从最开始做农网改造到后来做水电站自动化信息化，行业内也一致明确公司

水电站自动化在国内乃至全球市占率第一。从电力的生产、传输、使用包括国家目前大力发展的储能，“源网荷储”是我们有着长期技术积累，经验沉淀及市场地位的领域。公司围绕储能电站、微电网业务（含城市级、园区级、厂区级），从产品研发生产、项目建设及运维服务做了深厚的储备，能够参与到储能产业的各个环节，在电源侧、电网侧及用户侧均有多种应用，公司既以 EPC 方式承揽项目，也提供除电芯外的其他储能电站的关键设备（包括 EMS（能量管理系统），BMS（电池管理系统），PCS（储能变流器），CCS（协调控制器），智能监控等设备）。

近年来，不管是动力电池还是储能电池需求都在迅速增长，锂电池生产企业，生产工艺是其核心竞争力，锂电设备是刚需，公司的锂电设备业务市场前景广阔。

公司另一块业务是环保，华自原来就有环保事业部，做的就是污水处理的自动控制设备，收购生产膜和膜装置的子公司格兰特后，可以为客户提供工艺设备、控制设备到后期运营的污水处理整体解决方案。

问题 2：今年未看到公司披露重大合同，有新签订单吗？能否介绍一下公司在手订单情况，竞争格局及对行业的看法？

答：公司披露的去年末在手订单 30 余亿元，今年上半年有新增订单，但整体上半年锂电设备厂家的扩充节奏有所放缓，下半年预计市场需求会逐步释放，公司一直在紧密关注并持续跟进，争取相关合作机会。

按照最新披露标准，重大合同按上一年营业收入的 50%且超过 1 个亿的话，至少要 10 亿元以上才能达到披露标准。

公司在新能源领域布局多年，产业链上下游都有很多合作，近几年抓住市场机遇，以专业的技术和过硬的服务赢得客户，收入逐年增加。锂电设备领域，人力成本上升、行业竞争加剧等因素导致公司毛利存在一定压力，另外，研发投入、人才储备增加及摊销股权激励费用等因素，拉低了净利率。受材料上涨等因素影响，行业普通利润率下降比较明显。

公司做储能的优势也很明显，电源侧公司从前主要做的是水电自动化，用户侧主要是配电，现在做分布式新能源，技术上是一脉相成的，比如储能中很重要的部分是 EMS、PCS，在公司做传统水电时也有 EMS、励磁系统等类似技术，延伸应用到储能领域，平台上具有一致性。公司经过在电力领域三十年的沉淀，

对电源侧、电网、用电、储电都有深刻了解，具有较强的竞争优势。

新能源发展市场机会很多，实际上“风光储充”这块现在落地会比预期的慢一些。但鉴于当前经济形势及面临环境问题（包括目前长江上中游的缺水状况，导致水电的发电量大幅下降），应该会触动新能源的投资，能源的多元化是能源安全的基本保障，势必会加快风电、光伏和储能大的市场行情。

问题 3：介绍一下储能的商业模式？华自是做储能设备还是也做储能电站的投资运营？

答：储能发展的大背景是新能源的不断增长，电网追求稳定和安全，而新能源受天气等因素影响，发电不稳定，不管从电网的刚需还是经济效益，储能都是新能源发展必备的。新能源的源网荷三个场景都需要配置储能。电源侧，政策要求新能源发电企业必须配置储能，新能源发电企业可以选择自建或租赁，租赁的话可以租电网侧储能。电网侧储能服从电网的统一调度，这就产生了两种盈利来源，一是容量租赁费，另一个是调峰调频调度服务费。每个地方租赁费用不一样，调频调峰调度服务费各省政策也不同。

用户侧的储能盈利模式就是峰谷差，国家政策逐步在放大峰谷差，普遍峰谷价差要达到 1: 3，有条件的地方要求要达到 1: 4，而实际的盈利也会受电池的充放电次数的影响。

我们募投项目的两个储能项目是自己投建的，其中城步儒林储能电站一期已经并网运行，是我们的示范站。我们主要是做设备、服务以及 EPC，不一定会长期持有资产，目前自己投建主要是想抢占市场和技术高地。

问题 4：储能电站中哪些部分是公司自己做的？储能项目 EPC 的盈利能力如何？

答：公司可以做除电芯外其他的储能软硬件，EMS（能量管理系统），BMS（电池管理系统），PCS（储能变流器），CCS（协调控制器）而且有自己的优势和特色。储能本质上也是一个电站，电站都需要 EMS，公司做 EMS 平台做了很多年并且经过了多次迭代。储能相比水电、风电 EMS 的数据点有一个量级的区别，对平台实时数据处理的要求很高，我们的城步儒林储能电站有百万点的数据。用户侧我们是比较早用云边协同的。

CCS 协调控制器尤其体现我们对电网理解的优势，可以弥补源网荷储调度实时处理的需求，是从原来的电力自动化平台演变的。

	电芯占储能电站的成本大头，从这个角度电芯厂家做储能可能有成本优势，但要把整个储能系统做得稳定可靠，保证性能和效率，包括后期运行维护我们是有优势的。 储能项目 EPC 的毛利水平相对会高一点，后期随着新进入者增加，利润水平也会有所下降。 问题 5：公司的各项业务具体是怎么划分的？储能业务目前储备如何？预计盈利何时在报表上有较好的体现？ 答：公司的业务既有按应用领域分类，也有按产品分类；按产品分类的逻辑是因为我们有一个相通的底层技术-智能控制技术。按应用领域分类，是因为部分领域业务量达到了一定的规模。 湖南是缺电大省，新能源消纳能力严重不足，对储能的需求很大，公司目前已与湖南省多个地方政府签订了合作协议，将协调资源筹建 6-7 个 200MWH 储能站，在跟进的新能源订单也有很多，根据政策落地情况，预计未来一至三年会有比较大的成效。
附件清单	无
日期	2022 年 8 月 29 日