

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：【2022】第 011 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	兴全基金、博时基金、东北证券
时间	2022 年 11 月 9 日 10:00-11:30
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	董事长丁振华、董事会秘书王清刚、总经理助理张驰
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、公司董事会秘书王清刚向参会人员介绍了公司基本情况，董事长丁振华向参会人员介绍了公司的发展战略、竞争优势以及技术拓展。主要内容如下：</p> <p>1、公司发展战略：</p> <p>公司未来的发展目标是推动电力和能源领域的数字化转型。电力行业处在快速的变革中，未来能源将是以电为主的综合能源系统，多种能源之间协同互动。如何提高能源的使用效率，降低碳排放，“推动数字化转型，达成双碳愿景”是公司的重点战略方向。</p> <p>2、公司的竞争优势：</p> <p>1) 用户口碑。在整个电力领域，公司已经形成了品牌效应，产品可靠性高、服务意识强。</p> <p>2) 技术积累。公司有着 40 多年的技术与人才积累，对行业有深入的理解。</p> <p>3) 企业文化。公司始终将技术创新放在第一位，创新是企业文化的主要体现；另一方面是务实、专业、专注，一定要给用户创造价值的基础上带来公司盈利。企业持续、稳定、快速的增长，就是</p>

对股东最好的回报。

4) 资金充足。一方面，公司 2018 年引进了战略投资者，公司有充足的自有资金；另一方面，是资本市场的融资能力，公司一直强调要把资本的轮子启动起来，这个优势还有很大的发挥空间。

### 3、公司技术拓展：

1) IT 和 OT 的融合。公司是做电力自动化起家的，在电力自动化领域有着大量的技术积累，在软硬件方面都有众多技术领先的产品，近几年公司软件产品的占比在提高。未来公司将持续推动工业互联网下 IT 和 OT 的融合，在软件方面投入更多的资源，进一步提高软件收入的占比，这也是公司数字化转型的特征。

2) 物联网技术的应用。公司产品中包含众多物联网技术的应用，并尝试在更广泛的范围内应用。公司配电物联网在低压侧传感器、开关、环网柜中都有应用，现在也在变压器等产品领域中尝试应用。

3) 综合能源和储能领域：公司非常看好这一方向。综合能源包括新能源在内，我们重点提供综合能源从传感、采集智能终端到边缘处理，以及上层的管理平台全系列解决方案。从公司广州明珠工业园，海尔、潍柴综合能源等项目也验证了公司的技术、业务的先进性和可推广性。目前储能领域有很多行业内和行业外的公司都在参与。我们追求的不是仅仅进行简单的组装、集成。从 PCS、EMS 到 BMS，公司都在积极布局，通过研发、寻找高校专利技术合作、引进专业人才等方式来掌握核心的技术。

4) 大数据和人工智能领域：公司也很看好这一方向，过去在自动化领域，人工智能与大数据没有得到很好的应用。目前人工智能也到了落地的时候，未来在这方面的发展比较重要。公司专门成立了人工智能团队，也不断的参加南网、国网组织的人工智能大赛并取得不错的成绩。

### 二、就投资者关心的问题进行了交流。交流的重要内容如下：

1、公司最近几年的盈利能力和人均创收都在不断上涨，后续是否会继续致力于提升人均效率？

公司一直致力于提升人均效率。一方面，公司业绩增长是公司内部管理水平的提高、软件占比的增加、内部成本不断下降、跟随市场调整产品结构的体现；另一方面，行业经过几年的激烈竞争，以低价中标的方式慢慢走向理性，利润也趋向合理。公司后期会继续保持人均效率和利润率提升的趋势。

2、公司对占比较大的调度业务、电表业务、配电业务等的市场份额，是否有一些展望？

公司调度业务方面，目前在国网及南网市场中都名列前茅；在配用电领域，公司产品种类齐全，技术领先，尤其在数字式一二次融合、数字化环网柜技术更是处于国内的领先地位；电表方面，公司多年保持在行业前三甲；公司变电站业务逐年提升，从过往招标排名来看，公司在国内大约排在第六七名的位置，目标是挤进前四五名。随着数字化转型推进，以及产业集中度的提升，公司将继续发挥自身优势，保持领先地位。

3、今年广州和深圳的疫情比较严重，是否会对公司的营收和利润造成影响？

在国内业务方面，疫情对公司影响较小。国家要推动经济发展，基础设施会继续增加投入，年初国网和南网发布的投资计划也印证这一点。公司凭借在行业内的良好口碑，以及优质的客户服务体验，业绩上会取得不错的增长。

疫情对公司海外业务的影响还是比较大的。但公司对未来海外的业务比较看好，特别是对东南亚、南亚、中亚以及中东等国家，都制定了相应的拓展规划。未来公司的海外业务拓展向好。

4、公司和粤能投合作的虚拟电厂目前是什么情况？

对虚拟电厂业务，公司是从综合能源业务整体综合考虑的。欧

美很多年前就开始做，美国更多的是基于市场的需求侧响应，更多的是把负荷聚合到一起。国内山西和广东都把需求响应放在虚拟电厂里。另外把所有的分布式发电、储能、负荷聚合到一起，就可以向调度或市场交易中心去响应。目前广州供电公司搭建了虚拟电厂的交易平台，底层的平台是由我们负责建设的。粤能投把很多用户资源聚合在一起，做负荷的聚合商，来响应电网的需求，以此获得收入，想法很好，也找到公司来提供技术支撑。目前在广东做的效果非常好，预计可能在南方五省大范围推广。我觉得技术上问题不大，更多的是需要政策推动，如何形成一套成熟的市场机制、价格机制。

5、在未来的增长中，是否有一些问题会成为公司发展的瓶颈？或是管理层重点关注的？

可能存在的瓶颈表现在人才的积聚和激励两个方面。在人才集聚方面，公司所在的城市距离北上广这些一线城市较远，对优秀人才的吸引力不足。我们采取的应对措施有两条，一是对人才引进待遇不设限，二是走出去在珠三角、长三角等重点地区设立分支机构。目前看今年的情况还不错，招聘的人才中 211、985 院校的比例明显提高。员工激励机制的完善提高方面，公司现在也在积极探讨研究这个问题，希望较短时间之内能够有所突破。

6、在公司业务层面上，未来哪块业务的竞争会有所加剧？

公司所处的行业是一个比较有发展前景的行业，相应的各业务层面都有激烈的竞争，竞争本身公司不怕，因为东方电子就是从市场竞争中历练长大的。尽管越来越多的公司甚至是互联网巨头进入电力和能源领域，但公司凭借自身的优势和技术的积累，是可以守得住、做的好的。

7、今年许多公司业务的结算因为疫情有所延后，预期公司会在四季度或是明年上半年有集中补偿式的业务结算吗？

公司主要服务于电网公司，电网公司作为央企承担着重要的社

	会责任，规划的电网投资相信应该会按规划落地，按照惯例公司的结算业务在四季度应该有所集中。公司一直重视回款进度，电网行业的信誉好坏账率低，公司对回款还是比较放心的。
附件清单	无
日期	2022年11月9日