

贵州泰永长征技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

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
活动参与人员	民生证券 邓永康、郭彦辰、李佳
时间	2023 年 1 月 17 日 10:30-11:30
地点	公司会议室
形式	电话会议
公司接待人员	董事、副总经理：贺贵兵 董事会秘书、财务负责人：韩海凤
交流内容及具体 问答记录	<p>一、简单介绍公司情况</p> <p>二、主要问题</p> <p>1、公司在新能源光储充领域的重点规划及布局？</p> <p>公司在新能源领域主要应用分为三个方向：（1）新能源配电类业务：公司的低压配电元器件在新能源光伏、风电等细分行业的推广及应用，公司依托现有的营销网络，产品系列已逐步完善，已在部分客户进行拓展和应用；（2）新能源充电类业务：公司几年前已在着手进行充电桩产品的研发，目前公司已具备完善的交直流充电桩产品系列及自研的运营管理平台。下游客户主要为优质的地产集团，同时，公司也在积极开发运营商类客户，与部分区域性的中小型运营商有一定合作；（3）新能源储能类业务：无论对电网供给侧、用户侧等，储能是长期发展的趋势，在储能项目的配电系统中可使用公司配电产品，目前项目不多，仅有少量应用。</p> <p>2、公司交直流充电桩的销售规模及毛利率水平？</p> <p>目前公司充电桩的销售收入占比尚不大，但增速相对较快，在定期报告中的销售收入中将其暂归类为电源电器类别，占电源电器营业收入 20%~30%。月均出货数量占全国月均出货总量有一定比例，以交流桩体为主。从金额来看，直流桩金额约占公司充电桩销售总金额 20%~30%。</p> <p>根据行业可比上市公司来看，充电桩毛利率水平比较好的一般处于 30%上下，大部分公司目前毛利率较低。尤其是运营商，基本很难实现盈利。公司以充电桩设备销售为主，目前公司充电桩设备制造的毛利率处于行业相对中等偏上水平。</p> <p>3、公司充电桩的交付周期及在手订单情况？</p>

公司生产交付的充电桩标准周期为交流桩不超过 5 个工作日，直流桩不超过 14 个工作日。公司主要以设备销售为主，回款相对较快和可控。涉及复杂安装服务的项目，交付周期就相对较长，从订单成立、出货、到货验收、施工、安装至验收等，约 2~3 个月的时间。充电桩业务目前是项目销售模式，目前公司的主要项目储备来自于持续合作的客户，已集采入围的地产集团项目等。

4、公司目前充电桩销售模式？

(1) 主要以销售充电桩整桩设备为主；(2) 销售充电桩整桩设备及提供简单安装服务；(3) 销售充电桩整桩设备及提供复杂安装服务，安装服务覆盖从配电房电缆至设备。

5、公司对未来充电桩下游客户偏好及规划？

主要有以下几点：(1) 依托现有客户渠道和资源，把握优质集团客户，如与央国企的战略合作；(2) 已组建新能源专业销售团队，着力于公交、物流、主机厂等领域的客户开发；(3) 依托现有销售渠道，开发单体公工建项目，如医院、体育场馆、学校等；(4) 运营商方面，公司会持续加大直流桩的供货数量及拓展市场份额；(5) 海外市场方面，公司正在积极拓展随主机厂出海的业务机会，将以欧标市场为主。

6、公司低压配电产品主要规划在新能源风、光、储哪个方面应用？

公司已在新能源风、光、储领域协同布局。配电行业在新能源领域的应用主要是在现有产品的基础上，以产品的更新迭代来适配客户对新能源领域特定场景的需求。

7、2023 年对公司业绩的展望与目标？

公司所处的低压配电行业，有其特定的周期性。公司从上市以来，业绩增长相对稳健。近几年外部宏观经济承压较大，基于对公司未来长期的规划，公司加大了研发和市场营销投入，对主要业务及市场开展前瞻性的布局。随着国家经济的恢复和发展的态势，公司将继续保持持续稳健经营。

8、公司营业收入结构中，下游各领域占比和增速预期？

公司营业收入中，主要为建筑类领域占比约 30~40%，但近两年行业内下游客户结构发生了较大变化，建筑领域占比有所下调；电网约为 40%；工业类及其他占比约 20%。根据行业数据统计，中低压配电产品行业收入增速在 5%~10%，公司将在新能源、5G 通信、智能电网等领域加大开拓力度。

9、公司目前是否有融资计划？

从公司财务数据来看，资产负债率较低，公司整体资金情况相对稳健，现有资金可支撑公司日常经营业务需求，不存在迫切的融资需求。

10、公司收购的重庆源通业绩情况？源通销售变压器及成套设备的占比？变压器目前做到什么级别？重庆源通和新能源是否有业务协同？

根据公司 2022 年年度报告，重庆源通的营业收入为 5 亿左右，变压器和成套设备基本各占 50%。变压器为 35kV 级别，主要适用于配网，大多销售至电网客户。公司有持续推动业务的协同发展，目前重庆源通已组建行业线的市场开发团队，积极推进涵盖新能源、配网的用户工程。

11、公司和运营公司如晶科能源等，是否有合作？

	<p>截至目前，公司尚未与晶科能源合作。</p> <p>12、公司双电源产品的销售及产品情况？</p> <p>双电源自动转换开关产品占公司整体营业收入 20%~30%左右。公司的双电源自动转换开关正在往智能方向转型，覆盖通讯、检测等功能。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不适用
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无