

证券代码：002927

证券简称：泰永长征

编号：2023-004

## 贵州泰永长征技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>活动参与人员</b>	信达证券 武浩、曾一赟；财通基金 吴辉凡；前海开源基金 崔宸龙；云禧基金 李伟杰
<b>时间</b>	2023年3月16日 10:00-12:00
<b>地点</b>	深圳市南山区高新中一道长园新材料港 F 栋 4 楼会议室
<b>形式</b>	现场
<b>公司接待人员</b>	董事、副总经理：贺贵兵 董事会秘书、财务负责人：韩海凤 证券事务代表：周小菡
<b>交流内容及具体问答记录</b>	<p><b>一、简单介绍公司情况</b></p> <p><b>二、主要问题</b></p> <p><b>1、公司后续发展的重心和布局？</b></p> <p>公司自成立起专注于中低压断路器、双电源自动转换开关、工控自动化等配电产品及其系统集成成套设备的研发、生产和销售。并购重庆源通后，公司的产品线和业务范围得到了拓展，从中低压配电领域延伸至中低压变-配电领域。同时，公司近几年在新能源充电领域进行了产品技术和业务的布局，结合行业技术发展趋势对全系列配电产品进行了数字化智慧化升级，并前瞻性地开发了 TYT FUTURE 智慧配电运营管理软件平台，目前可以为客户提供全领域的智慧变-配-充电管理整体解决方案。随着国家双碳战略的不断推进，公司将进一步拓展智能变-配-充电产品和解决方案的应用，助力电网数字化转型。</p> <p><b>2、公司的储能业务情况？</b></p> <p>储能是公司下游应用的一个细分领域，公司的电源电器产品、变配充电产品可以集成应用到储能项目中。同时，公司也会结合自身情况，探索试点投建光储充一体化的示范场站项目。</p> <p><b>3、公司在低压电器行业的优势？</b></p> <p>低压电器行业是一个充分竞争的市场，能在这个行业长期并持续稳定增长的企业为数不多。以公司双电源自动转换开关及断路器产品为例，区分其质量水平的重要因素之一在于产品可靠性，而可靠性是与企业的设计能力、生产制造能力、工艺水平、测试水平、员工技术水平等密切相关，这些都需要相当长时间的技术积累、行业经验及改善提升来做支撑。公司是双电源自动转换开关国家标准的第一参编单位，品牌定</p>

位为中高端，具备较高的技术门槛和优势。

#### **4、公司在软件方面投入力度？**

公司产品定位中高端市场，坚持实施创新驱动战略，高度重视自主研发创新，近几年不断加大研发投入，尤其是在智能配电管理云平台软件和智能化方面重点加大投入，并通过技术研究院进行前瞻性的课题研究，公司现有研发人员中约半数均为从事平台软件和智能化产品软件的研究开发工作。

公司研发的 TYT FUTURE 智慧配电管理云平台软件可结合不同的应用场景实现智慧配电管理、智慧云充电运营管理和智能家居管理等应用平台功能。与此同时，公司对现有产品进行了全系列的数字化、智慧化升级，目前可以为客户提供全领域智慧变-配-充电解决方案和服务。公司是行业内在智能配电管理平台和软件方面起步较早的企业，也希望能与客户携手共同推动行业数字化转型升级发展。

#### **5、目前软硬件的销售模式？软件已实现应用的下游领域有哪些？**

目前公司的平台软件主要以提供增值服务为主，智能云配电管理系统已在部分公共建筑、数据中心项目中得到应用，同时智能充电运营管理平台在公司服务的诸多充电场站项目中得到广泛应用。

#### **6、充电桩目前的客户情况及商业模式？**

公司目前主要以充电桩设备的生产和销售为主，主要客户为：①大型的运营商，如中国普天、比亚迪等；②大型地产集团，公司与招商地产、旭辉等均有集采战略合作；③公建领域单体项目，如深圳地铁、深圳大学以及机场项目等。公司今年加大了充电产品的研发及业务布局，重点加大直流充电设备在公交物流、运营商、主机厂、电网等细分行业客户的推广应用。同时，也在积极探索和把握充电运营以及随合作伙伴出海的业务机会。

#### **7、2021年，电源电器和配网设备毛利率降低的原因？**

产品的毛利率受大宗材料成本、市场竞争情况、产品的设计和生产工艺等多方面因素综合影响，2021年受宏观环境影响，材料成本持续高位，市场竞争愈发激烈，对产品的毛利率带来了较大的压力，行业同类企业的毛利率均出现不同程度的下滑，但总体来看公司的毛利率在行业内仍具一定优势。

#### **8、电网应用主要集中在哪些地区？**

公司产品在电网的应用覆盖国家电网和南方电网很多省网公司，包括国家电网下属的重庆、四川、江苏、山东、河南、湖南等省网公司，以及南方电网 5 大省网公司。

#### **9、是否有产能扩张的计划？扩张的地域选择？**

公司会结合产能和战略发展需求合理规划产能扩张计划。会综合考虑区域位置、效率、人才等多方面因素。

#### **10、销售费用率比较高的原因？**

与公司的销售模式有一定关系。公司以项目型销售为主，从项目前期设计开始全流程跟进直至实现销售。公司注重与客户全过程的技术交流和服务，对销售人员的专业性和数量有较高的要求，市场推广费用率也会较高。但与此同时公司产品和品牌的认可度较高，产品的竞争力较好，毛利率也会有一定优势。

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