

股票代码：300444

股票简称：双杰电气

北京双杰电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	线上参与公司双杰电气 2022 年年度报告网上业绩说明会的投资者
<b>时间</b>	2023 年 05 月 18 日（星期四）下午 15:00-17:00
<b>地点</b>	“约调研”微信小程序
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长：赵志宏先生 董事会秘书：栾元杰先生 财务总监：赵敏女士 独立董事：贾宏海先生 保荐代表人：牟悦佳女士
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、问：请问公司 2022 年度柱上开关毛利率为何大幅增长，从 2021 年 27.28% 上升至 2022 年 34.07%？</p> <p>答：您好，一方面 2022 年柱上开关订单质量较好，另一方面，柱上开关收入增长，对应的固定成本会有所降低。感谢您的关注！</p> <p>2、问：市值有没有信心回到百亿？</p> <p>答：您好！公司以服务新能源为主体的新型电力系统为发展方向，致力于“清洁能源开发建设运维、新能源装备智能制造、智能电网设备供应”等新型能源体系领域，协同储能、光伏、重卡换电、充电桩、微电网等新能源业务，为客户提供从规划勘察、系统方案设计、设备生产制造、工程建设、高效运营、智能运维到升级改造一站式全生命周期综合能源服务，以更好的业绩为股东带来价值回报，亦有利于股东价值长期化、最大化。感谢您对双杰电气的关注。</p>

3、问：能否介绍一下公司今年的资本开支计划？收并购上是否有动作？

答：您好。（1）公司将根据经营发展方向，结合年度经营目标，制订资本开支计划。（2）公司发展外延（并购）和内生发展都非常重要，两者产生协同效益是我们主要战略之一。公司发展过程中，如有对公司经营或业务有益补充的合适标的，不排除并购的可能性。感谢您的关注。

4、问：是否有向产业链下游延伸的想法？未来是否会拓展新的领域？

答：您好！在新拓展的领域，子公司双杰新能在光伏发电系统工程取得了较好的成绩。报告期内，双杰新能实施的重点项目包含交流侧 120MW 吐哈油田的地面光伏电站项目、伊莱特、高丽制钢、内蒙古伊泰新能源、吉利融合义乌等工商业项目，山东及河北区域户用光伏项目等，北京榆垓综合智慧能源乡村振兴示范项目为北京市唯一入选工信部等五部门公布的第三批智能光伏试点示范项目。感谢您的关注！

5、问：请问公司十大股东赵志宏、赵志兴、赵志浩是一致行动人吗？

答：公司十大股东中赵志宏、赵志兴、赵志浩是一致行动人。

6、问：一季度在手订单情况与产能利用情况如何？

答：您好！进入 2023 年以来，公司输配电业务和新能源业务发展态势较好，加之去年年末在手订单的沉淀基础，目前在手订单充足。随着子公司双杰合肥逐步投产，输配电设备的产能将持续提升，同时储能、光伏、重卡换电及售电等业务的开展，公司业务结构逐步优化，感谢您的关注！

7、问：请管理层谈谈在储能方面的布局以及资金投入规划？

答：您好。电网侧，公司前期中标的南网储能订单已顺利交付；发电侧，公司储备的储能项目正逐步落地；用户侧，公司积极布局光储充（换）微电网，在广东、安徽、湖北等省建设光储充换示范基地、源网荷储零碳供电所等项目。在技术方面，目前主要以电化学储能为主，并积极布局飞轮储能和压缩空气储能，已有飞轮储能项目正在跟进。感谢您的关注。

8、问：公司领导好，赵总好，公司一季度的业绩增长主要亮点是哪一块？二三季度持续性如何？

答：答：公司 2023 年第一季度营业收入中，光伏 EPC、储能、充电桩等新能源业务收入占比超过三成。进入 2023 年以来，公司输配电业务和新能源业务发展

态势较好，目前在手订单充足。感谢您的关注。

9、问：公司 1-2 年内有无定向增发的计划？

答：您好。2022 年向特定对象发行股票已获得证监会注册同意，公司将尽快完成发行工作。后续公司将根据经营发展方向，结合年度经营目标决定是否实施再融资计划。感谢您的关注。

10、问：在储能领域，公司有哪些技术储备和竞争优势？

答：您好！公司储能目前主要以电化学储能为主，掌握 PCS、EMS、BMS 等相关技术，并配备储能监控运维平台，适用于光伏电站储能、风电储能、火电联合调频、电网侧储能、高压储能、工商业储能等，在发电侧、电网侧和用电侧形成较为成熟的解决方案，并已在广东、安徽、湖北等省建设光储充换示范基地、源网荷储零碳供电所等项目。同时，公司在飞轮储能和压缩空气储能方面也进行了布局。感谢您的关注。

11、问：目前智能配电业务在国内市场覆盖率如何？今年会有新拓展吗？

答：您好。国内输配电行业的参与企业主要分为三类：①国外知名企业：此类企业多为外资及其在华设立的合资公司，其进入市场较早，产品线分布广泛，产品质量较高，目前仍占据高端市场主导地位；②国内规模企业：此类企业多拥有自主技术和产品，研发和制造水平不断提高，成本优势较为明显，在部分产品类别竞争力较强，已经逐步缩小与国外企业的差距；③国内小型厂家：此类公司规模小，企业家数多，技术与制造装备落后，以制造通用产品或仿制市场主流产品为主，主要面向低端市场。公司属于输配电企业中“规模企业”，主要产品为 40.5kV 以下输配电设备及控制系统，其中低碳环保型固体绝缘环网开关柜、环保气体环网开关柜为国内率先推广产品，市场占有率位居前列。固体绝缘环网柜为公司自主创新，是国内首创、国际领先产品，该产品采用高强度固体环氧树脂、硅橡胶、聚碳酸酯等固体绝缘介质，具有突出的环保性、可靠性、小型化、免维护等特点。感谢您的关注。

12、问：请问贵公司充电桩业务的情况如何？

答：您好！公司目前已拥有全系列交流充电桩、直流充电机等产品，并取得国网公司供应商资质。经过多年的布局，目前与多地城投、交投企业，机场及公交等综合枢纽的合作模式已基本成型，并保持与某主机厂的长期稳定供货，与其他主

机厂的合作同步推进中。充电桩业务目前的经营模式包括充电桩设备直接销售，或者通过自持电站并收取服务费，或者主流运营商或场地资源方合作，收取一定比例服务费。感谢您的关注！

13、问：公司目前拥有多少个光伏电站？规模有多少？运维情况如何？

答：您好！公司目前持有部分工商业电站及户用分布式光伏电站，发电效率高于预期。感谢您的关注！

14、问：对于连续两年净利润亏损，公司有什么应对措施吗？有何计划和时间节点？

答：对于连续两年净利润亏损，公司有什么应对措施吗？有何计划和时间节点？

答：您好！公司于 2023 年 4 月 27 日披露 2023 年第一季度报告，已实现扭亏为盈。2023 年度公司将全力做好生产经营，力争为股东带来更好的回报。

目前，公司已采取的主要措施如下：

（一）外部因素利好

公司所处行业的发展趋势较好。详见 2022 年年报中第三节“管理层讨论与分析”之“一、报告期内公司所处行业情况”。

（二）就原材料价格持续高位的负面影响，公司采取的相关措施：

1、增加供应商的遴选范围，提前做好原材料价格波动影响预案 在与供应商合作过程中，本着长期合作的态度选择和培养及优化供应商梯队，形成公司的战略合作伙伴。2、签署销售合同时充分考虑原材料价格变动对成本的影响因素 公司紧跟原材料市场价格变化，在与客户签署合同过程中，充分考量原材料价格变化对产品成本的影响，尽量减少原材料价格上涨而带来的经营压力。3、优化、调整供应链体系，加强成本管控 公司为应对原材料上涨的局面，不断优化、调整供应链体系。一方面，不断加强研究开发与技术创新，在保证可靠性、稳定性和品质要求的前提下，优化产品技术方案，提出可替代的方案或原材料，降低产品成本。另一方面，在合理控制的范围内，改革公司供应链体系，通过增加部分关键原材料的适量库存，保证产品供应。

综上所述，铜等大宗原材料的价格波动目前已逐步趋于稳定，取向硅钢价格仍处于增长态势。公司紧跟原材料市场价格变化，在与客户签署合同过程中，充分考量原材料价格变化对产品成本的影响，尽量减少因原材料上涨对公司业绩的影

响。

### （三）天津东皋膜停产的影响

2022 年上半年，公司以其持有的东皋膜股权和债权认购河北金力新能源科技股份有限公司股份，形成亏损约 3,500 万元。截至 2022 年 6 月 30 日，公司不再持有东皋膜股份，不再对东皋膜的报表进行合并，影响业绩下滑的因素已经消除。综上，影响公司业绩下滑的不利因素影响逐步减小、不利因素已基本消除或逐步得到控制。未来，公司将紧抓行业变革机会，把握新型电力系统建设带来的行业增长契机，依托在输配电领域深厚的技术经验积累，持续良好发展。

### （四）新冠肺炎疫情的影响

随着疫情在全国范围内已经基本得到控制，疫情对公司生产经营的影响已经基本消除。公司一方面加强与客户沟通，妥善推进客户订单落地，另一方面，公司及子公司开展全员属地化营销，利用地域优势、品牌优势推广公司产品和服务。感谢您的关注！

15、问：谢谢公司领导的解答，我想问第二个问题，新能源车充电桩业务在公司的业务体系里战略定位是怎样的？未来新能源的总体比重是否会超过传统的输配电？

答：1、新能源车充电桩业务，目前从营收角度看整体占比不高，但发展潜力较大。公司目前已拥有全系列交流充电桩、直流充电机等产品，并取得国网公司供应商资质。经过多年的布局，目前与多地城投、交投企业，机场及公交等综合枢纽的合作模式已基本成型，并保持与某主机厂的长期稳定供货，与其他主机厂的合作同步推进中。2、2022 年度光伏 EPC 业绩增长较大，目前光伏 EPC 业务在手订单充足。此外，随着储能业务的持续拓展，预计未来储能和光伏 EPC 等新能源业务占总收入的比重会逐渐上升，并远超输配电业务所占比重。

16、问：请问公司重卡换电业务的情况如何？重卡换电产品有什么优势或亮点呢？

答：您好！结合输配电领域多年积累的经验及先进技术，公司设计出符合终端客户需求的智能化重卡换电站产品。该换电站产品组件高度集成化、模块化，可根据客户需求和场景设计多种类型方案的柔性选装选配，为终端客户提供多种“换电站+车辆+运营套餐”的全套换电解决方案，帮助企业、运营商家降本增效。

	<p>目前公司已在北京怀柔、大兴，河北唐山，安徽合肥和海南三亚等多地建设了换电站，实施对象包括钢厂、水泥厂的电动重卡，合作车企包括三一重工、北汽福田、江淮汽车等企业。重卡换电目前的经营模式包括换电系统设备销售、换电系统设备销售+EPC、换电系统设备+EPC+运营等模式。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年05月18日