

证券代码：002322

证券简称：理工能科

宁波理工环境能源科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中信建投 陈思玥、查浩、于芳博、付广华、夏一然、林赫涵；财通证券 王妍丹、杨烨、沈晨、徐婧华；平安养老保险 邵进明、陈徐姍；鑫然私募基金 孔令峰、庄婉筌、黄颖；淳厚基金 谭啸风、陈文；嘉实基金 刘晔、安昊；交银施罗德基金 郭若、刘庆祥；招商基金 徐思文、邵子威；沅京资管 景戎鑫、李正强；中金资管 周文菁、李彪；西南证券 李昂、马嘉程；金鹰基金 汪达、梁梓颖；汇丰晋信 韦钰、许晓威；华夏久盈 齐佳宏；富安达基金 沈洋；华泰柏瑞基金 王雨丝；暖逸欣私募基金 刘记龙；泓澄资管 朱昊宁；玄元私募基金 赵仲鹏；甬兴证券 夏明达；永安国富资管 华文兴；海富通基金 张颖；鹏华基金 曾稳钢；国信证券 袁阳；泰信基金 黄睿东；华福证券 郑洋；安信证券 张智珍；申银万国证券 崔航；华鑫证券 黎江涛；东北证券 许恩源；国元证券 耿军军；中国银河证券 程昊汝；platina capital 葛冰；澄金资管 刘文生；诺德基金 王超；辰翔私募基金 彭志松；恒越基金 钱臻；中科沃土基金 彭上；元诚私募基金 张灿灿；中加基金 黄翱；国金基金 吴佩菁；泓德基金 董肖俊；粤佛私募基金 曹志平；华宝基金 黄炎；汐泰投资 黄泽阳；鸿基天成资管 谭永平；鑫宇资管 李小博；中国人保 何扬；途灵资管 赵梓峰；天创私募 李艳杰；星石投资 王荣亮；天际线资管 王晓路；进门财经 林曼莎；成泉资管 王海斌；长城财富保险 胡纪元；上海名禹资管 贾建超；三星资产 anson；恒华科技 邱文婕；俞旭东；张涵；曲昊源；任春阳；熊亚威；杨晓睿；罗笛；闫汐语；谢楚伊；李唯嘉；唐叶。</p>
<p>日期、时间</p>	<p>2024年8月23日 10:30-12:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>公司接待人姓名</p>	<p>公司董事、总经理于雪，董事会秘书竺幽斐。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p></p>

投资者关系活
动主要内容介
绍

公司基本情况：

公司2024年上半年业绩基本实现公司半年度预期，实现营业收入40,389.10万元，同比上升18.67%，归属于上市公司股东的净利润14,255.10万元，同比增长101.97%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润12,821.53万元，同比增长106.10%。公司中期发布了《2024年半年度利润分配预案》《未来三年股东分红回报规划（2024年—2026年）》，2024年上半年拟向全体股东每10股派发现金红利3.9元（含税），合计派发现金红利1.42亿元；2024年—2026年，公司在实现盈利且现金能够满足公司持续经营和长期发展的前提下，实行以现金分红为主的利润分配政策，在满足现金分红条件时，公司每年以现金方式分配的利润不低于当年实现归属于上市公司所有者净利润的70%。

一、公司各业务板块上半年主要情况请简单介绍一下？

公司电力软件信息化板块受电力投资增长及产品版本更新、产品升级带动软件产品销售额实现较快增长，上半年收入增长比较快，毛利率水平提升也比较快；电力智能仪器业务市场招标量有小幅上升，更多的是公司自身市场份额的较快提升，增幅相对就会比较明显；环保智能仪器板块与去年同期相比变动较小，主要受环保行业景气度影响，但受益于公司业务模式优势及团队整合，上半年基本符合预期。

对整个公司来说，电力投资景气度提高，公司受益比较明显。公司电力软件产品用户粘性较高，随着电网开放程度提高，民营企业进入增加，会给公司带来比较大的增量。另外电力数字化要求越来越高，各项用户需求都在进一步明确和加强，叠加起来对电力软件项目、数字工地业务都有比较大的提升效应。

二、经营现金流大幅增加的原因？

经营现金流大幅增加的原因有三个方面：主要为公司业务回款表现良好，尤其是软件产品和电力仪器的回款较去年同期有明显提升，环保板块的回款也表现良好；另外上半年公司收到政府补贴；还有就是出于对风险控制的考量，公司有意识地缩小了下属全资小额贷款公司的放贷规模。这些因素共同导致与去年同期相比，公司经营活动现金流明显增加。

三、普通油色谱订单和交付数量？

上半年80%-90%都是500kV以下的常规色谱，上半年增长主要得益于公司

以行业领先的产品技术为底气，自主营销和共生营销模式加速落实，推动渠道突破，此外市场招标总量也有小幅增长。上半年来说生产和交付都同比有较快增长。

四、油色谱毛利率大幅提升的原因？

主要为规模化生产带来的生产成本包括人工成本下降，此外还有工艺改进带来的成本下降以及今年还有部分特高压产品的加成。

五、电力智能仪器展望下半年收入和毛利率是不是会有持续提升？

公司与产业链内合作逐步增加，降低了营销成本，也有利于销售规模化。另一方面跟变压器厂商合作，有助于提高公司在新建项目的竞争力。未来来看，随着电网技改力度加大，对公司电力智能仪器产品销量和毛利率都会有比较大的帮助。

六、便携式色谱的具体情况及应用场景？

便携式色谱是公司今年在研的新产品之一。应用场景比如现场变压器装置需要运行检修人员取油样发到实验室做检测并与现场在线监测仪器作对比，便携式色谱就比较轻便，解决油样运送人员配置以及安全问题的同时实现高效精准的检测及比对。

七、软件产品license授权，在会计上是怎么计入报表的？

软件产品一般从签订合同、开票、发密钥、按合同约定收款，交易即全部完成，因此软件产品基本上没有坏账。

八、造价软件目前的竞争格局和公司份额有变化吗？数字工地软件的开拓进展如何？如何展望？

竞争格局没有变化，未来公司会在特定省份持续拓展业务，致力于占据更高的份额，进一步巩固规模，数字工地业务公司预期未来会有较快增长，比如按相关要求新疆几乎能源类项目都有数字工地要求，并会新增很多试点，达到新型电力系统要求，公司会持续利用自身产品、技术等优势抓住相应市场拓展机遇。

九、油色谱监测的市场空间？市场均价有没有提升，更换和招标量会不会有大幅提升？

根据与去年市场招标情况的分析与比对，油色谱市场招标上半年有小幅增加。未来低电压等级应用高标准设备我们认为符合行业发展规律，可能性比较大，市场均价提升有一定基础。另外特高压未来两三年是技改高峰，已

建特高压更换会加快，已建特高压设备稳定性安全性需求提升需要高可靠监测设备辅助运行，公司对未来油色谱监测市场持比较乐观预期。

十、请问网外油色谱单价、毛利率和网内招标比怎么样？

网外和网内毛利率水平差不多，常规来说网外单价略高于网内。

（本记录中所涉及的未来发展等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。）