



4、投资者提问：公司目前新基建项目有哪些？再有目前公司股价一跌破发行价这么低！有什么措施提振股价？

公司回复：公司的新基建项目主要集中在轨交交通、5G、充电桩和数据中心，轨交行业，报告期内公司与中国中铁工程签订5年战略合作协议；在呼和浩特铁路局集团、南昌铁路局集团、广梅汕铁路集团、郑州铁路局集团等多个地区铁路集团、中铁设计咨询集团等轨交行业知名企业品牌入围并在多段项目成功使用。公司在中国移动核心机房、数据中心核心配电产品（低压成套、UPS输入输出柜）招标项目配套中成功品牌入围且产品广泛应用在北京、江苏、广东、四川、湖北、广西、辽宁等中国移动各省公司，也成为国内同行业中少数几家智能框架断路器能够在中国移动取得行业应用的品牌之一。上市公司股票价格受宏观经济、行业政策、市场情绪等综合因素的影响。公司会坚持努力做好主营业务，提升内在价值，以好的业绩回报各位投资者。

5、投资者提问：恒大营收账款，保证金以及理财部分等全部相关合计金额多少？

公司回复：恒大的应收账款、保证金及理财等全部相关合计金额为13653.72万元，详见公司2021年年报。

6、投资者提问：同为温州乐清地区同行业上市公司天正电气和正泰电器股价相差4倍多，流通市值相差42倍，投资者是否可以理解为公司市场规模和正泰电器相差悬殊呢！正泰电器品牌和股价形成正比，人才培养和开拓市场更容易！天正电气今后有哪些方面有突破龙头压制的方法？

公司回复：影响股价和市值的因素很多，正泰电器的主业除低压电器外还包括光伏等新能源行业，与公司经营业务并不完全一致。正泰电器是低压电器行业内的一家优秀企业，但公司也具有自己的核心竞争优势，天正一方面发挥高性价比优势，继续完善渠道和通用产品种类巩固现有市场，另一方面将针对新能源、通讯、电力等重点目标行业着重发展长期价值客户，为不同行业客户推出高性价比的行业针对型产品，扩大市场份额和品牌影响力。凭借有竞争力的产品和解决方案、稳定的产品质量、快速的产品交付和售后服务，公司在包括国家电网、电信运营商、新能源投资商等大型行业客户中建立了良好的口碑和品牌形象。

7、投资者提问：目前公司业务除了电网设备外，是否涉及新能源，或是否涉人工智能等？

公司回复：公司生产的框架断路器、塑壳断路器等产品已应用于风电、光伏、储能新能源等行业。

8、投资者提问：恒大1.3个亿的款项，应该难以收回了，那其他

房地产客户来？比如最近暴雷的融创。

公司回复：公司也入围了融创的集采业务，但公司与融创的业务模式与恒大不一样，融创业务是由公司的经销商承接而非直营。

9、投资者提问：为什么一季度别的电气公司都能增长，天正居然能降幅这么大？

公司回复：一方面，2021年一季度公司销售收入同比增长接近100%，在同行业上市公司中同比增长处于前列，基数相对较高。另一方面，公司的业务模式是分销和行业大客户直销的双轨制，目前分销占比高于直销。分销业务的最终用户中建筑和地产相关类中小客户占比较大，受地产行业不景气以及疫情造成的建筑项目延期的影响，一季度公司总体销售收入出现负增长。

10、投资者提问：在年报里没有看见募投项目的详细进展情况，是否能详细告知什么时候能产生效益，预期效益会怎样？

公司回复：公司的三个募投项目的建设进度正常，正有序推进中，其中研发中心建设项目将于今年建设完成，智能型低压电器产品扩产建设项目已完成多条生产线的升级，基于中国制造2025方向的低压电器产能扩建项目土建部分已完工，目前正在设备采购安装阶段。公司将尽快推进上述募投项目的建设，尽早将其投入生产。

11、投资者提问：目前行业流行技术壁垒护城河这样的说法，请问贵公司在这一方面是如何规划的？如何才能摆脱用低价换市场这样的打法？

公司回复：公司2020年和2021年的研发费用增长率分别为13.88%和39.89%，公司近年来一直持续对技术研发和产品工艺改进的投入，开发满足新兴行业快速发展需求的新产品，提高产品的市场占有率和行业影响力。截至2021年末，公司拥有专利733项，其中82项为发明专利，持续加速自主创新步伐。

12、投资者提问：公司的应收账款高达11亿之多，在清欠方面采取了那些积极措施？从而改善公司业绩和现金流。公司一季报不仅业绩下滑，主营收入也下滑，而同是浙江省的正泰电器一季度却表现良好，因此这不能把原因简单的归结为疫情和铜价上涨的影响，那么还有什么原因促使公司业绩不尽如人意？

公司回复：公司截止到2022年3月31日的应收款项为8.55亿元，应收款项融资则为银行承兑汇票，风险较低。公司一直重视应收账款管理，公司有专门的信控部门管理授信，有严格的回款和确认流程，内部执行严格的应收账款考核办法，法务对逾期账款会提前介入处理，目前的应收账款规模是合理的，公司会对重大的业务更谨慎的评估风险，避免类似恒大的风险出现。关于一季度

的主营收入下滑，一方面，2021年一季度公司销售收入同比增长接近100%，在同行业上市公司中同比增长出于前列，基数相对较高。另一方面，公司的业务模式是分销和行业大客户直销的双轨制，目前分销占比高于直销。分销业务的最终用户中建筑和地产相关类中小客户占比较大，受地产行业不景气以及疫情造成的建筑项目延期的影响，一季度公司总体销售收入出现负增长。公司在新能源，电力等行业的市场开拓进展良好，增长速度较快，公司将努力采取措施加快市场开拓力度，改变销售收入增长不力的局面。

13、投资者提问：国家能源局11月26日发布《关于加强分布式光伏发电安全工作的通知（征求意见稿）》，明确提出分布式光伏要安装电弧故障断路器，并具有安全关断保护功能，能实现电弧智能检测和快速切断功能。请问天正在分布式和集中式光伏市场中是否已有相关产品在销售？

公司回复：公司生产的框架断路器、塑壳断路器等产品已应用于风电、光伏、储能新能源等行业。

14、投资者提问：公司近年来应收账款增速快于营收增速，是否有坏账风险？

公司回复：公司应收账款/营收2019-2021年增速分别为7.40%/4.67%，21.49%/12.36%，4.52%/18.16%，风险可控，含应收票据的应收账款周转天数分别为125.76天、113.65天、108.22天，呈现逐年好转趋势。

15、投资者提问：关于恒大的应收款及债权后续是否还会计提资产减值损失？大概估计金额多大？

公司回复：恒大的应收款及债权我们仍然保持与恒大的密切沟通，力争尽量追回货款和到期商业承兑汇票的兑付，将损失减少到最低，公司也已经向广州中院提起诉讼，未来的资产减值损失要视恒大集团整体债务风险的解决情况来看，目前无法预计未来会发生损失的具体金额，我们将继续保持谨慎的会计处理原则，评估信用损失风险，合理计提资产减值损失。

16、投资者提问：公司去年以来的销售费用增速快于营收增速，吞噬了企业利润，请问怎样来改善这种局面？

公司回复：公司2021年采取了较为积极的销售策略，从2020年四季度起增加销售人员和市场费用投入，确保了2021年的营收增长，但因为去年下半年形势出现变化，我们在8月份放缓了投入节奏，并在四季度采取了措施控制销售费用增长。2022年，我们根据市场变化，重新调整策略，确保资源有效产出，一方面对销售人员进行了优化，对部分渠道和区域进行整合调整，另一方面

在广告宣传投入上做了聚焦。2022年一季度销售费用已经下降，虽然有疫情影响的因素，但总体费用得到有效控制，接下来公司将进一步聚焦和精益化管理，不断提高销售费用投入的有效性。

17、投资者提问：公司所谓的研发投入和专利数量到底有多少含金量？未来到底能为企业带来多大利益？能提升企业的毛利率吗？

公司回复：①公司目前的研发投入除了一部分用在现有产品的技术改进外，大部分都用在了新能源、新基建、智能电网等新兴行业的新产品开发上，使我们的产品和技术的创新紧跟行业发展的步伐，甚至在某些部分已经走到行业的前列，具有了很好的产品和技术储备，有利于后续健康可持续发展，当然具有较高的含金量；②未来通过开发满足新兴行业快速发展需求的新产品，提高产品的市场占有率和行业影响力，快速地提高经济效益，同时也能很好地提升品牌的影响力和客户的认可度；③在新兴行业的大量研发投入和专利的申请，使我们的产品将具有一定创新性、领先性，同时还有一定的技术门槛，这样我们就具有较高的议价能力，再加上新兴行业较传统行业来说本身就具有较高的盈利水平和较快的发展趋势，是完全可以提高产品毛利的。