

中国电器科学研究院股份有限公司

投资者关系活动记录

中国电器科学研究院股份有限公司于 2022 年 5 月 25 日上午 10:00-11:30 在上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com>) 以视频录播+网络文字互动的方式召开了公司 2021 年度业绩说明会。公司董事长秦汉军先生，董事、总经理陈立新先生，财务总监、董事会秘书韩保进先生，独立董事邓柏涛先生出席了本次业绩说明会。本次业绩说明会由公司财务总监、董事会秘书韩保进先生主持。首先，公司董事长秦汉军先生发表致辞。随后，公司董事、总经理陈立新先生介绍了公司概况、2021 年度业绩情况及 2022 年度经营计划。最后，公司就投资者关心的问题在信息披露允许的范围内进行了认真的回复。

主要问题及公司回复概要：

问题 1：检测认证业务占营收的多少？净利润占多少？检测认证业务未来拓展空间有多大？是逐渐减少还是增加？

答：公司 2021 年度质量技术服务业务（含检测认证、计量标准等）营业收入为 7.07 亿元，约占公司营业收入的 20.75%。根据公司已公开披露信息，质量技术服务业务的毛利率为 48.58%，毛利占比约为 37%。

根据国家市场监管总局《2020 年度全国检验检测服务业统计简报》，截至 2020 年底我国共有检测认证机构 48,919 家，较 2019 年增长 11.2%；全年实现营业收入 3,585.92 亿元，较 2019 年增长 11.2%，继续保持增长态势。“检验检测服务”系国家重点发展的八个领域高技术服务业之一，近年来，随着《国家标准化发展纲要》、《关于进一步深化改革促进检验检测行业做优做强的指导意见》、《建设高标准市场体系行动方案》等一系列鼓励和支持检验检测行业发展的政策文件的出台，全国各地政府也纷纷围绕着“质量强国”的主线，加快推出进一步促进检验检测行业发展的措施，为检验检测行业的快速发展提供坚实保障。伴随着经济从“量”到“质”的转变，国内消费者及相关企业机构对于产品质量、安全、环保、节能性能等都有了更高的要求，我们认为检测认证业务未来拓展空间

巨大，也将维持持续增长的趋势。

问题 2：2021 年报中显示销售模式是直销，请问何时开始直销的？定价权在公司还是在客户？

答：公司的主要销售模式一直为直销。其中质量技术服务领域依托公司综合技术实力、良好的服务能力、长期积累的客户资源及对客户需求的深刻理解，向客户提供满足其需求的服务方案获取客户认可，以及依托公司的品牌公信力、行业影响力和“全链条”服务能力等获得客户订单，同时通过投标成为政府采购类业务的服务供应商。智能装备领域获得订单主要通过承接常年稳定客户的订单、开发新客户订单或投标获取订单。环保涂料及树脂领域由销售人员主动对接客户需求获得订单。商品定价涉及多方面因素，公司遵循市场化定价原则。

问题 3：公司的企业文化是什么？如何落到实处？目前公司有无增持、回购意向或股权激励计划？

答：公司自改革开放以来，坚持改革创新、稳健经营，在长期的发展中形成了优秀的“和、专、实”企业文化。

和：

合力：整体观念、共生共荣

包容：包容试错、鼓励创新

正气：严管厚爱、风清气正

感恩：懂得感恩、不负众望

专：

专注：聚焦主业，以客户为中心

专业：以专精特新为目标，创新引领

专家：发扬专业精神，崇尚专家、培育专家

实：

务实：一切从实际出发，实事求是

老实：做人老老实实，一诺千金

踏实：做事踏踏实实，不投机取巧

我们将在企业发展过程中，不断丰富企业文化的精神内涵，赋予企业文化更多的新时代意义。

目前公司暂无回购及股权激励计划，也未收到股东增持意向的告知。公司在2017年实施了员工持股，目前员工持股平台持有公司股份比例是23.66%，近600名骨干员工持有公司股份。公司也在积极探索研究回购、股权激励等事项，但不管是回购还是股权激励，都是一项系统性的工作，需要根据相关政策要求，抱着对全体股东负责的态度，在综合考虑公司财务状况、未来发展规划、盈利能力等情况下进行。未来，若有相关事项，公司将按照相关规定，及时履行信息披露义务。

问题4：公司锂电设备除了用于比亚迪刀片电池外，其他类型的电池是否可以应用？串联技术是用于化成还是分容？公司是否只做串联？产能情况如何？

答：1. 公司新能源电池检测系统不仅适用于比亚迪刀片电池，还可用于比亚迪及其他厂商的方形、软包、圆柱等各种类型电池。

2. 化成及分容均可应用串联技术，并且均有相关产线在实际运行。

3. 公司自1989年就开始并联技术路线化成分容系统的研制，是国内最早研制的厂家；基于长期的技术积累，我们于2018年首创串联技术路线，串联化成分容装备推出后，得到了行业高度认同。到目前，公司已有数十条串联产线在各电池制造企业稳定运行，现已得到比亚迪、蜂巢能源、国轩高科、欣旺达、赣锋锂电、海辰等诸多电池制造企业的广泛认可并获得批量订单，并被比亚迪遴选为核心供应商。

4. 公司包括新能源电池检测系统在内的智能装备制造基地主要位于广州市花都区擎天产业园，该园区占地面积超过260亩，刚才我在业绩介绍中也展示了。2021年内新能源电池检测系统业务新增相关厂房面积3万余方。

问题5：今年以来原材料价格急涨，公司涂料产品售价是否会相应提价？还有哪些应对原材料价格急涨的措施？

答：会提价，但提价相较于原材料的涨价存在一定滞后性，并且需要考虑行业、客户等多方面的因素，我们会尽量缩短滞后周期。除了提价外，公司还将通

过其他方式尽量减少原材料上涨带来的不利影响，比如规模效应，去年聚酯树脂项目8万吨自有产能全面建成并投入使用，今年是第一个8万吨完整产能年度；加大产品研发与创新，研究可替代方案；提升工厂的自动化水平，减少人工成本，东莞立沙岛聚酯树脂工厂自动化水平较高；对相关原材料适度提前采购周期、加大库存；持续推进提质增效和降本增效，降低单位产品生产成本，加快产品交付，降低期间费用占营业收入比；扩大销售规模，通过量的提升来部分抵消价的影响；加强产业链协同，通过与客户、供应商沟通，分担相关原材料涨价的部分成本。

问题6：作为外部董事，如何评价公司的运作情况及公司管理层？

答：在履职过程中，公司管理层能够积极配合独立董事的工作，保证我们享有与其他董事同等的知情权，并及时提供相关材料、传递相关信息，为我们履职提供了便利条件，未有任何干预行使职权的情形。公司作为国有控股上市公司，同时受证监会、上交所及国资监管，整体运营比较规范。

公司的主要管理层成员在公司各所属企业的平均工作年限超过15年，具备丰富的管理经验和行业实践，对公司所处行业有深刻的理解与洞察。了解公司的投资者应该知道，公司在2017年实施了员工持股计划，目前管理层的大部分成员均间接持有公司股份，公司已经搭建了经营管理层、核心骨干与全体股东利益一致的股权架构及激励与约束相统一的激励机制，为公司的可持续发展提供了有力的保障。同时，公司已推行了职业经理人制度，管理团队的活力将进一步被激发。个人认为目前的管理层能够更好地发展公司，并向各位股东交出满意的答卷。

问题7：请问公司业内首发的多多串联专利的技术壁垒，会存在段时间内相关竞争公司研发出同类技术的情况么？另外，该技术对公司营收的提升主要体现在检测服务板块，还是新能源检测设备制造板块？按市场理解，检测设备制造为一次性收入，制造业模式与服务模式估值相差较大。

答：公司凭借着近60年的电能转换核心技术积累，以国家战略和市场需求为导向，于2018年首创串联技术路线，串联化成分容装备推出后，得到了行业高度认同。同时，公司不断进行技术迭代，更高串数（114串）设备率先在行业内投入运行，继续引领行业。该技术对公司营收的提升主要体现在智能装备业务。

问题 8：请问公司是否可公布目前新能源检测方向在手订单情况，包含已经完成未确认订单，待完成订单。

答：根据公司已披露信息，公司未公布过新能源检测方向在手订单情况。

问题 9：公司独立董事在履行职责时都做了哪些工作？

答：作为公司独立董事，我们本着对全体股东负责的态度，坚持诚信、勤勉、尽责、忠实地履行独立董事职责，通过参加股东大会、董事会及董事会各专门委员会会议、实地考察调研、听取公司管理层对公司经营情况汇报等多种方式，及时了解公司生产经营及运营管理的情况，对重大事项作出独立的判断和决策。我们会重点关注关联交易情况、对外担保及资金占用情况、募集资金的使用情况、选举董事、聘任高级管理人员的情况、董事、高级管理人员薪酬情况、业绩预告及业绩快报情况、聘任会计师事务所的情况、现金分红及其他投资者回报情况、公司及股东承诺履行情况、信息披露的执行情况、内部控制的执行情况董事会及下设专门委员会的运作情况及保护投资者权益工作情况等，以切实维护全体股东尤其是中小股东的合法权益。

问题 10：近期上交所党委召开会议专题学习贯彻中央政治局会议和习近平总书记在中央政治局第三十八次集体学习时的重要讲话精神，围绕中国证监会专题会议工作部署，研究推进具体工作措施，其中一项为“研究推动上市公司回购、增持等稳市行为便利化”，公司对此有何看法？

答：上交所位处稳定资本市场运行工作一线和上海疫情防控工作一线，始终围绕中国证监会专题会议工作部署，进一步研究推进一批有针对性、有时效性的具体措施落实落地，“研究推动上市公司回购、增持等稳市行为便利化”就是其中一项，有利于保持资本市场平稳运行、助力宏观经济大盘稳定。

问题 11：请问公司一季度业绩情况如何？

答：公司 2022 年第一季度实现营业收入 73,981.94 万元，较上年同期增长 26.59%；扣非归母净利润 3,731.42 万元，较上年同期增长 37.20%，具体请参见公司于 2022 年 4 月 26 日披露的《中国电研 2022 年第一季度报告》。

问题 12：根据各检测公司公告，检测行业普遍通过收购的模式寻求业务扩张途径，例如华测检测、广电计量在过去的几年均发布过相关公告，请问公司作为央企，对通过并购扩张业务有无规划？

答：对公司而言，如有合适的标的、合适的领域，且与公司战略发展相符，会考虑通过并购实现快速扩张。公司在筹划并购时，将重点考虑文化的融合、业务的协同和服务质量的管控等。

问题 13：请问，公司是否有投资者现场调研计划？

答：公司会根据投资者的需求视疫情情况适时组织现场调研，您可通过投资者关系热线或投资者关系邮箱进行调研意向登记。