

证券代码：000682

证券简称：东方电子

东方电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：【2024】第 003 号

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位	国信证券、中泰证券、华安证券、首创证券、长江证券、光大证券、东北证券、建信基金、广发证券、大家资产、创金合信、禾永投资、山证资产、大和证券、中航证券、中信证券、华鑫证券、开源证券、富达基金、富瑞金融、海通证券、朱雀基金、景林资产、甬兴证券、华福证券、安盛资产、泉果基金、高竹基金、正心谷投资、银河证券、威廉欧奈尔投资
时间	2024年4月24日 15:00-16:00
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	总会计师邓发、副总经理张驰、董事会秘书王清刚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书王清刚向参会人员介绍了公司 2023 年经营情况以及公司未来展望。</p> <p>公司 2023 年度营业收入 64.78 亿元，同比增长 18.64%，归母净利润 5.41 亿元，同比增长 23.46%，扣非归母净利润 4.7 亿元，同比增长 41.1%，经营活动现金流量净额 12.59 亿元，同比增长 205.17%。公司的收入和利润等主要经营指标均保持了良好的增长态势。</p> <p>未来，公司将围绕新型电力系统和新型能源体系的建设，聚焦智能电网、智慧能源和智慧城市三大核心领域，专业专注打造智能配用电、调度及云化、输变电自动化、综合能源及虚拟电厂、新能源及储能、工业互联网及智能制造六大产业方向的核心竞争力。</p> <p>二、就参会人员关心的问题进行了交流。交流的主要内容如下：</p>

1、公司关于配电网的产业规划是什么？

公司聚焦国网、南网关于数字化配网建设规划，围绕中压侧的一二次融合柱上断路器、环网柜、高效节能变压器，低压侧的智慧化低压台区、融合终端布置的建设展开，结合构建支撑海量分布式光伏、充电桩接入的智能设备，同时完善虚拟电厂及电网侧和用户侧的储能需要，来统筹配网建设对资源接入的需求。

公司配网产品种类齐全，全方位布局中压侧、低压侧、台区侧各类设备，在数字化一二次融合技术上掌握核心竞争力，牵头制定《数字式一二次融合环网柜》团体标准，配电终端两网集招连续多年名列前茅，配电、智能电表等产品具备国际先进、国内领先的水平。

2、请领导介绍一下公司虚拟电厂业务的发展状况及规划情况。

公司在虚拟电厂领域布局多年，拥有从控制终端到系统平台全系列产品，涵盖城市级、负荷聚合商级、园区级多场景应用，客户包括国网、南网、发电集团、能源集团等。完成国内最大的南方电网虚拟电厂的建设，实施了山东华能、济南能源、宁夏综能、烟台市虚拟电厂的规划及落地应用。

3、公司调度业务 2023 年同比下降的原因是什么？从行业角度来讲，调度及功率预测的需求应该是增加的，为什么公司收入下降了？

公司的调度及云化业务由软件类、硬件类和技术服务类业务构成，2023 年软件和技术服务类业务营收同比增加，硬件类业务营收同比减少。

4、公司输变电业务增长超过百分之四十，增幅较大的原因是什么？

2023 年公司研发创新推动了新产品和市场的拓展，新一代集控

站，国产化和自主可控新一代变电二次系统，辅控、智能巡视等业务市场份额不断拓展，带动了公司输变电业务的增长。

5、公司 2023 年整体毛利率有所提升的原因是什么？

主要原因是①公司持续关注成本和预算的控制，重视内部提质增效。②科技含量高的新产品提升了产品的毛利率。2022 年公司的一系列产品通过国网集中测试，2023 年随着新产品订单数量的增加，提升了公司的毛利率水平。

6、公司电表的出海情况以及在国内的订单水平如何？

公司陆续开拓了尼泊尔、澳门、非洲等地的电表业务，海外电表市场整体营收处于增长态势。国内订单方面，公司在国网统招层面保持平稳，0.2 级关口表、高端智能电能表、数字化电能表等业务在非统招层面的订单量实现较大增长。公司智能电表在国网集招中连续八年位列前茅。

7、能否介绍一下海颐软件的业务发展情况？

公司子公司海颐软件专注于为客户提供行业数字化解决方案和数字化服务，深度参与了国网营销 2.0 建设。经过两年布局，已初步对营收做出贡献，后续将抓住机遇，逐步在各省市落地基于数据的高级应用和场景，开发新的产品及客户群体。

8、能否介绍一下海颐软件自主开发的汇语预测平台和数据治理平台两款新产品？

为提高在国网、南网等大业务平台的组件可复用度，提升公司产品的系统组件化，优化针对地市级、省级侧更广泛客户群体的服务，海颐软件的新产品应运而生。

汇语预测平台将积累的可复用组件进行平台化、产品化的开发和包装，形成算法集成，广泛应用于新能源功率预测、用电负荷预测、电力市场交易价格预测等场景。

数问数据治理平台与具体的业务场景绑定，通过人工智能等高效方式，解决业务方面带来的数据质量问题。目前已成功应用于电网企业的数据质量提升场景。

9、对于配网侧调度的发展方向，公司是怎么认识和规划的？

由于分布式新能源在配网侧应用的规模扩大，现阶段调度承载着三大业务需求：协调源网荷储多元互动，保障电网安全稳定运行，管控海量接入的分布式能源。公司紧跟国网新一代调度系统建设，积极参与基于国网新一代平台及调控云的应用场景开发和国网地区新一代调度技术支持系统建设，大力推进南网边缘集群项目的建设，深度参与南网云边融合标准制定及项目实施，实现了网调级云端系统的突破。

10、公司海外业务目前哪些产品在做积极的市场拓展？

目前公司的海外业务主要是电线电缆和配用电产品。配用电业务近年来发展较快，公司新兴业务中新能源的相关产品出口比重也在上升。下一步，公司将积极拓展包括环网柜、变压器、智能开关等一次设备的海外业务，寻求新能源业务的海外发展机会，同时继续深耕中东、东南亚、南亚、非洲等市场。

11、公司开发海外市场的渠道和业务模式是什么？

公司拥有独立的海外营销团队，在实现自己走出去的同时培养和储备了一批具有海外项目经验、了解海外市场需求的专业人员。公司还积极探索与拥有海外销售渠道的央企、大公司建立合作关系，实现互利共赢；同时，公司还积极推动本地化运作，与市场所在地的公司建立合作关系。

12、公司自由现金流表现良好的关键原因是什么？

公司对现金管理较为重视，严格跟踪客户付款进度，把控合同执行效率，公司合同回款情况较好。

	<p>13、公司未来对费用的控制有什么目标和措施？</p> <p>公司的目标是将费用转化成能效，着力提升研发费用、管理费用和销售费用为销售额带来的贡献，力求费用的增长速度低于收入的增长速度。</p>
附件清单	无
日期	2024年4月24日