

证券代码：海得控制

证券简称：002184

上海海得控制系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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）
参与单位名称及人员姓名	恒泰证券股份有限公司：吴海燕、彭孝源、徐文英、冯胡捷、焦彦、陈靓、彭涛、董丹、孙晨、梁涛、龚一鸣、豆志鹏、陈宇龙、葛飞龙、谭雯雯、吴居贤、黄晓宇
时间	2018年6月8日 上午 10:00 - 12:00
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事会秘书-吴秋农
投资者关系活动主要内容介绍	1、了解公司的基本情况 2、了解公司主营业务及未来发展规划
附件清单(如有)	调研活动记录
日期	2018年6月8日

附件：调研活动记录

上午 10:00，公司董事会秘书吴秋农先生接待了恒泰证券研究员吴海燕、彭孝源等一行人员，带其参观公司展厅介绍公司概况并回答相关提问。

调研人员提问：

1、请简单介绍一下公司目前三大经营板块的情况和未来的发展规划？

答：公司目前主营业务分为智能制造业务、新能源业务和工业电气产品分销业三大业务板块。其中，智能制造业务板块主要包括工业自动化及通讯集成业务和工业自动化及通讯产品业务，主要为市政、交通、港口、电力、冶金、矿产等项目市场客户提供工业控制、传动、通讯、生产与管理信息等方面的系统设计、系统成套、设备集成及 EPC 工程等服务，工业控制及通讯产品主要包括了中型 PLC，工业平板电脑，SCADA 软件，MES 软件，工业以太网交换机，高可靠性容错服务器等；新能源业务主要从事风电、太阳能等新能源关键设备的开发、销售、及技术改造服务及承接光伏电站和风电场项目的开发、设计、成套设备、工程建设；工业电气分销业务主要依托公司与法国索能达集团合资组建的“海得电气科技有限公司”作为公司工业电气及自动化产品分销业务的主体，海得电气主要是为机械设备制造行业 OEM 用户和电力、交通、市政等项目市场的电气成套商与系统集成商等用户提供电气与自动化产品的配套与服务。确立了围绕工业用户的行业应用需求，开展以控制技术为主要特征的软硬件产品、成套系统与工程的研发、生产和销售。

未来在智能制造业务方面，公司将结合市场变化的需求，不断调整和优化公司的发展战略，以“专用产品、专技应用、专业服务”为主线，围绕传统企业转型升级对数字化生产和信息化融合的增长需求，通过内外部资源的整合，打造基于控制层为基础，通过 IT 端与 OT 端融合，形成适应客户市场需求的包括数据采集、分析、决策和管理的“二化融合”的行业解决方案。并集中有限资源在行业与地域采取不断细化的策略，以目标大客户为业务市场的切入点，持续优化客户结构，提升行业智能制造业务发展的质量；

新能源业务方面，公司在不断优化现有产品的基础上，努力开拓风机电控系统的后服务市场，积极探索风机三大电控系统的集成优化方案、探索风机智能化解决方案。公司重点结合国家鼓励分散式风电建设的相关政策，聚焦和实践适用于配网接入的分散式风电解决方案，加快形成在资源获取、设计优化、无人值守

运营等方面的能力，并着手开展微电网技术的研究与应用探索；

分销业务方面，海得电气将围绕产业转型升级，把握制造业推进和实现智能制造的国家战略，持续开展帮助用户实现自动化、数字化等智能制造基础能力的产品和系统配套，通过成立专销团队保持该业务的快速增长。

2、公司 2017 年营业额较高但净利润较低的原因是什么？

答：2017 年，公司工业电气产品分销业务营业收入 106,491 万元，占营业收入 51.93%，毛利率 11.86%；智能板块营业收入 42,367 万元，占营业收入 20.66%，毛利率 35.52%；新能源业务板块整体营业收入 56,219 万元，占营业收入 27.41%，毛利率 24.82%。公司收入的增长主要来源于毛利率较低的工业电气产品分销业务以及新能源中的新能源发电 EPC 业务收入的增长，这两类收入增长的业务均属于公司 51%的控股子公司；而公司全资子公司所属的新能源大功率电力电子业务，营业收入 2016-2017 连续两年出现较大幅度的下降，扣非后归母公司净利润也随之大幅下降。

3、2017 年年报披露的应收账款中应收账款余额为 10.33 亿元，应收账款坏账准备余额为 1.38 亿元，造成应收账款占比较高的原因和解决方案是什么？

答：公司整体应收账款较高的原因主要是公司新能源业务应收账款净额较高。大功率电力电子产品业务主要客户是风电主机厂，新能源发电 EPC 业务的主要客户是大型国有发电集团及投资新能源发电资产的国有上市公司等。该类客户主要集中在风力发电设备及节能环保行业，属于资本密集型行业，资产负债率较高，应收账款回款周期较长，但总体应收账款坏账风险较小。

为加强该类业务的回款力度，公司已于 2017 年年初调整了以客户为中心的销售部门组织架构，将客户回款指标与事业部总经理、销售总监及每一位销售员的业绩考核挂钩，加速资金回笼。同时，公司整合内部资源，加强法务部与财务部协作，制定了不同节点的信控及应收账款管理办法，并加强销售合同签订前的事前风险控制及项目型应收账款的过程控制，进一步强化应收账款的事前、事中、事后管理。谢谢！

4、公司未来的战略聚焦主要在哪一块？

答：公司未来主要发展战略，仍然是定位在智能制造领域的方案提供商和服

务商，市场领域主要为工业智能化领域和新能源领域，通过协同聚焦，进一步提升公司的市场竞争能力和盈利能力。

调研结束

本次调研活动于上午 12:00 结束。

本次调研活动不存在未公开重大信息泄露情况。

上海海得控制系统股份有限公司

2018 年 6 月 8 日