

# 中国电器科学研究院股份有限公司

## 投资者关系活动记录

时间：2024年8月30日

地点：广州

形式：现场接待

来访机构：中信证券 孟德望

国泰君安证券 刘麒硕

中泰证券 张晨飞

国新投资 唐守华、施潇宇

公司参加人员：副总经理易理、董事会秘书王柳、证券事务代表孙溢

### 一、调研行程

参观公司电气装备、成套装备制造基地；现场座谈交流。

### 二、座谈交流记录

问：之前电池厂商扩产速度比较快，给公司锂电装备带来了较好的机遇，现阶段各电池厂商的扩产缩紧，增速没有那么乐观的预期，公司将如何对抗周期和波动？

答：从行业的角度来说，之前电池厂商的扩产速度确实快，造成了一段时间内的供大于求，现阶段正在消化产能。这属于周期性的过剩，因为从需求侧看整个新能源汽车的需求和电化学储能的需求趋势仍然向上，带动锂电池行业出货量保持增长。据中国汽车动力电池产业创新联盟统计，2024年上半年我国动力和其他电池累计产量为430GWh，同比增长36.9%，增速虽然放缓但长期增长趋势不变。对于电池装备企业来讲，目前必然会受到电池厂商扩产速度和投资需求下降的影响。

除了周期性过剩外，还有一个是结构性过剩，这对于公司来说实际上是机遇。在行业处于爆发期的时候，很多企业都进入这个赛道，部分企业前期产能铺张过快，产线建设和工艺技术不规范，更多的表现出结构性过剩，也就是低端产能高于高端产能。今年，国家工信部发布了《锂离子电池行业规范条件（2024年本）》

和《锂离子电池行业规范公告管理办法（2024 年本）》，限制无序扩产，加码技术指标，明确引导产业加快转型升级和结构调整。电池产业的结构转型升级势必会加速行业新一轮洗牌，加快新的电池技术的发展，驱动锂电设备技术的迭代和变更，锂电设备也将迎来新一轮的发展。在未来的竞争中，公司凭借技术，资金，品牌，客户渠道等建立的优势有望不断稳固和扩大。

从公司层面来说，针对行业周期性的变化，除了持续的技术研发和产品的推陈出新外，公司一方面继续深化与头部电池厂商的合作，另一方面积极向整车厂等优质客户群体拓展。此外，在巩固国内市场份额的同时，公司寻求出海破局，今年上半年也中标了海外产线订单，整体在手订单充足，保障了业务的稳定性。

问：环保涂料及树脂业务收入占比比较大，请问这块业务主要的竞争优势是怎么样？

答：环保涂料及树脂业务所处行业发展比较成熟，同质化竞争也比较激烈。这块业务一是看量，也就是要形成规模效应，这两年公司也在扩大产能，比如已经投运的募投项目擎天聚酯树脂项目以及今年在建的东莞立沙岛高性能环保涂料项目。二是技术上要保持领先，有较强的创新能力，能够快速响应市场的需求，为客户提供优质的高附加值产品。例如：电池用绝缘粉末涂料及双涂层超候储能粉末涂料，替代传统的塑料薄膜绝缘材料，有效提高电池性能和生产效率；集装箱粉末涂料专用聚酯树脂，具有优异的耐候性、机械性能、防腐性能。三是成本管理，包括采购成本，通过提升工厂的自动化水平减少人工成本等。通过以上几点，让公司能够在激烈的市场竞争中依然保持优势，即便在 2022 年行业整体销售、利润水平同步下滑下的大环境下，公司该板块业务的营收和利润依然实现了逆势双增长。

问：公司有四大业务，从中长期的角度来看，公司怎么侧重？或者从战略上来看业务怎么规划布局？

答：公司是科研院所转制而来，最初是从事电器产品环境适应性基本规律与机理研究，简单来说就是研究电器产品在不同的气候、机械、化学、电磁等复杂环境中的适应能力，并进行改进来提升电器产品质量水平。从公司业务发展脉络

看，质量技术服务业务属于公司最早发展的业务，后续在长期共性技术研发和质量技术服务过程中，公司基于市场对于生产装备以及防护材料质量提升的需求，通过核心技术成果转化，进一步为客户提供电气装备、成套装备、环保涂料及树脂等产品，协同质量技术服务业务提升电器制造行业整体技术水平，为电器产品质量提升提供系统解决方案。从技术基础来讲，质量技术服务业务是公司核心业务，同时从利润贡献的角度并结合近几年的资本开支来看，质量技术服务业务是现在也是未来发展的重点。从所处行业来看，公司四大主营业务有各自不同的细分行业，具备不同的价值创造能力和未来发展潜力，每块业务也都有自己的发展方向和第二成长曲线。

问：电池的更新换代很快，技术路线变动也很大，那公司是怎样投入资源去适配电池这种更新换代的需求，怎样保持公司在锂电后道设备的技术领先性？

答：从技术的角度来说，公司建立了应用基础与共性技术研究、应用技术和关键技术研发、产品技术开发“三位一体”的研发体系，每一个业务都有自己的研究机构，比如电气装备业务设有电气装备研究所，配备了享国务院特殊津贴的专家，博士等科技人才，专门从事电能转化技术供给研究。同时，基于公司的技术实力和研发能力，头部客户愿意和公司进行技术上的合作，这能让公司紧跟市场的需求和技术前沿的发展，保持技术的领先性。

问：成套装备业务的规划是怎么样，和国机集团旗下其他企业会不会联动？

答：公司的成套装备业务将持续深化国内、国外两大市场布局，继续深耕一带一路国家家电装备业务，逐步实现业务由点到面再到多层次深入拓展的局面；同时参与国内高端家电装备及欧美家电制造装备的市场竞争，通过参与国内、欧美市场竞争保持技术先进性。此外，在继续巩固传统家电装备业务的同时，有序开拓新能源汽车热管理综合检测试验设备、立库、家电产业链上游装备及零部件等业务，积极拓展成长新赛道。公司和国机集团旗下的其他企业之间有业务联动，比如有些兄弟单位是做工程的，可以做工厂设计施工，而中国电研可以提供产线设计和设备，通过这种内部协作的形式一起拓展业务。国机集团也非常鼓励内部协同合作、资源共享。