

证券代码： 300982

证券简称： 苏文电能

**苏文电能科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号： 2022-011

|           |   |
|-----------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话交流会<br><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）  |
| 参与单位名称    | <p><b>第一场：2022年11月29日20:00</b></p> <p>德邦基金管理有限公司、安信证券股份有限公司、杭州韶夏、全国社会保障基金理事会、东海基金管理有限责任公司、招商银行、安信私人财富中心（广州）、太平养老保险股份有限公司、北京鸿道投资管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、新华资产、天治基金管理有限公司、RedGate、华泰证券资产管理、泰信基金管理有限公司</p> <p><b>第二场：2022年11月30日10:00</b></p> <p>上海尚近投资管理合伙企业（有限合伙）、嘉实基金管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、上海信托自营、东亚前海证券有限责任公司、润晖投资、汇丰晋信基金管理有限公司、上海汐泰投资管理有限公司、九泰基金管理有限公司、中银基金管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、中邮创业基金管理股份有限公司、建信理财有限责任公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、国寿安保基金管理有限公司、中融基金管理有限公司、海富通基金管理有限公司、东吴基金管理有限公司、凯石基金管理有限公司、长江证券（上海）资产管理有限公司、财通证券研究所、华润元大基金管理有限公司、</p> |

|               |   |
|---------------|---|
|               | 上海潼骁投资发展中心、鸿道投资、浙江巴沃私募基金有限公司、源峰基金管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金、朱雀基金管理有限公司、泰信基金管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、长信基金管理有限责任公司、上海理成资产管理有限公司  |
| 时间            | 2022年11月29日、2022年11月30日   |
| 地点            | 电话会议  |
| 上市公司接待人员姓名    | 副总经理、董事会秘书、财务总监张子健  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>一、副总经理、董事会秘书、财务总监张子健对公司的经营状况做简单的介绍</b></p> <p>公司本次再融资工作启动以来，在公司和保荐券商的努力下，一切都在按着计划顺利推进，6月29日公司提交再融资申报材料到10月份拿到证监会的注册批文。</p> <p>营收和新签订单增长方面，今年的三、四月份，虽然结算受疫情影响，但我们对业务仍具备信心，截至三季度，公司新签订单相较于去年同期同比增长100.73%，其中房地产占比24.75%，工商业企业占比54.8%，政府、园区及公共事业单位占比20.45%。</p> <p>省外业务拓展方面，山东、上海、天津、四川、安徽等省外地区的业务增速很快，截至三季度，新签订单省外业务占比26.71%，公司未来预计会增加海外项目，主要为设备销售。</p> <p>设备业务方面，高低压柜占设备收入占比约80%左右，设备整体毛利率18.28%。公司本次定增的项目——智能开关断路器，随着业务的投产，自产代替外采后可实现设备业务及总包业务利润率的提升；今年公司也新增了充电桩、储能业务。</p> <p>公司的业务模式始终围绕着用户侧围墙内用电开展。企业在发展过程中，不断加强业务横向、纵向的综合能力。以设计业务为先导，到智能电力设备、EPC电力安装服务，以及基于用户侧</p> |

对于用电安全、精细化的需求，开展微电网运维服务，再到分布式光伏、储能、充电桩等项目，为客户提供一站式全供应链优质化的电能服务。

公司以上的这些业务布局都是坚定看好电力用户侧市场，不断增强自身的盈利能力和扩充业务范围，公司在发展过程中，营业收入和利润都保持着较好的增速，新兴业务的收入占比也在不断提升。

## 二、主要问答汇总

### 1、电力市场化交易对公司的影响如何，公司有何优势？

答：从用户侧角度，工商业用电电价上涨、限电趋势是常态化，节能降本是客户的需求。公司的电能侠运维平台就是通过削峰填谷和需求侧管理，可持续为企业节省电费，助力企业绿色低碳转型。其次，电力现货市场为了调节电力市场供需，驱动峰谷电价继续拉大、电价中枢上行，电价作为一个交易产品，未来产品的交易复杂程度不弱于金融产品。

用户侧电价上涨压力进一步加大，工商业节能降耗、能效精细化管理需求有望继续放量，继续提高公司 EPC+0 的转换率，公司的能效综合管理系统能显著实现企业降低电耗、节省成本。

电力市场化交易推动微电网参与电力现货市场，激发微电网成长活力。征求意见稿明确了省间交易，明确推动交易市场纳入新能源微电网、储能、分布式光伏、虚拟电厂等新兴市场主体。公司作为一站式电能运营服务商，具备大量工商企业客户资源及用电数据资源、和相关的分布式光伏、储能电站的设计、建设、运维经验，后期这些都是电力市场化交易的参与主体。公司可以通过多种方式探索盈利新模式。

**2、今年受房地产政策的影响，请问目前公司房地产应收占比多少？后续怎么处理？公司对房地产业务怎么看待？**

答：公司截至到三季度，应收账款中房地产占比 20.78%，这其中有一部分为进度款，有一部分为项目质保金。公司每月都会将应收账款的回收作为市场人员的考核指标，月初，财务部门会向市场经理提供相应客户的应收明细、项目收款节点、项目保证金、质保金等信息，市场部内勤会及时通报每月的回款情况，督促应收款项的收回。

公司始终认为每个行业都具有一定的波动性，地产的业务未来会伴随着地产企业的企稳以及政策的支持，恢复到正常的经营状态。公司会持续从把控风险、从优的原则和公司的地产客户包括万科、保利、龙湖、新城保持良好的业务协作，力争通过优质电能服务保质保量完成地产项目的交付。

供电工程也是地产业务保交付最重要的一环，是房产交付前最后一道工程手续；如果政策引导向好，公司的客户保利、龙湖、万科、新城等也是这项政策最直接的受益者。

**3、公司设计资质由乙级升级到甲级，会给公司带来哪些利好？**

答：在电力行业，资质是准入门槛。公司目前用户侧客户比较多，随着电力市场的改革，特高压业务存在一定的市场机会，公司提前布局资质升级，给公司更多参与的机会。

**4、请介绍下目前电力运维业务发展情况？**

答：在运维方面，消费互联网的运作模式屡试不爽，很多同行公司也用这种模式运作工业互联网和电能数据管理，通过纯地

推的方式进行运维业务的开展。但是，由于忽视了消费互联网平台与综合能源管理在平台建设、平台营销，以及平台网络效应、规模收益、用户需求、价值创造等方面的显著差异，这些将消费互联网的运作模式移植到综合能源管理，仅仅将电力大数据传输到平台，并不能为用户创造明显的价值。

公司依据平台大数据，并深入到工商业用户的作业场景中，了解客户的需求，提供针对性的、定制化的解决方案，并辅助用户进行流程再造与组织变革，为客户创造价值。

用户用电数据传输到平台后，可以促进公司和用户的合作与互动，是运维业务到运营业务的关键问题。虽然运维业务满足的是用户专业性的、定制化的需求，相对而言需求范围窄，但因为互动是基于动态的大数据，所以互动频率不低，通过 EPC 的方式导入确保用户黏性高，不会被同类竞品替代，先动者优势比较明显。

**5、公司 IPO 时募集资金约 5 亿元，本轮再融资募集 13 亿，公司的整体布局较快，请介绍后续资本运作的整体思考？**

答：本次再融资实施地点在常州，政府规划了用地，分三次供应，本次募投项目智能电气设备基地首期使用 100 亩。考虑到公司业务未来成长性较高，资本市场融资会成为企业的常态化。后续会有逆变器、储能的研究制造，企业主要围绕用户侧的产业链进行布局。

**6、公司的各板块业务入工程、设备，设计业务中，哪类订单增幅较小？**

答：设计业务总量会维持一个稳定的范围，设计业务受人均产值的限制，目前公司设计业务主要为配网设计、输变电设计，

后续会增加特高压的业务。

设备和工程业务中，新客户主要集中于工商业，仍以直销的模式，工程业务中逐步增加新能源 EPC、屋顶分布式分布、工商业、共享式储能业务等，订单增幅会较大。

#### 7、请介绍信用减值损失和资产减值损失变动情况？

答：信用减值损失和资产减值损失主要根据应收账款、其他应收款、合同资产进行的计提，未来随着保证金和应收账款的收回，信用减值损失和资产减值损失会根据相关情况进行调整。

#### 8、请介绍行业政策方面是否存在利好？

答：根据近期的报道，配网改造将迎来较大的发展空间，工商业用电公司都可以参与，配网改造用户侧、电源侧皆有布局，电力设备将向智能化、小型化转变，上述市场机会均可为公司业务带来进一步增长，同时伴随着防疫政策调整，很大部分外资企业投资会加速，是公司未来业务增速的保障。

#### 9、截止三季度，新签订单爆发性增长，相对同行增速快，后续持续性如何？

答：公司会按照每年制定的新签订单目标完成当年的任务。根据目前获取的市场行业和订单信息，客户新增需求多。

#### 10、募投项目包括储能研发方向，请介绍公司在这个板块的规划？

答：关于储能业务，公司主要从事工商业 EPC 储能项目和大

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>储能项目的建设运营，其中工商业对电价变动敏感，目前公司 EPC 业务覆盖 4000 多家用户，售电业务覆盖 1500 多家用户，年用电量在 100 亿以上。在电力波动较大的情况下，储能业务存在较大市场空间。另外，售电市场很快放开，在 5000 家客户的储能开发和储能 EPC 业务方面，公司具备丰富的大型储能项目经验，在储能产品端发力，有一定优先发势。</p> |
| 附件清单(如有) |   |
| 日期       | 2022-11-30  |