

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 006 号

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	中泰证券、国盛证券、中金公司、长江证券、东方财富、华福证券、海通证券、财通证券、浙商证券、华创证券、兴业证券、西部证券、方正证券、广发证券、国金证券、光大证券、华西证券、淳厚基金、博时基金、平安基金、太平基金、鹏华基金、华商基金、华安证券、国海证券、华泰证券、天风电新、华鑫电新、申万电新、富达国际
时间	2024年8月27日 15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	总会计师兼董事会秘书邓发、副总经理张驰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司总会计师兼董事会秘书邓发先生向参会人员介绍了公司2024年上半年经营情况以及公司未来展望。</p> <p>2024年上半年公司实现营业收入28.19亿元，同比增长11.95%，归属于上市公司股东的净利润2.53亿，同比增24.9%，公司整体毛利率保持稳定。传统优势业务智能配用电、输变电自动化、调度及云化实现了持续增长；增量业务储能及新能源、综合能源及虚拟电厂稳健发展，产品和市场不断突破，公司各业务板块发展态势良好。公司坚持创新驱动发展，科技赋能产业，研发投入持续增加，2024年上半年研发投入2.57亿元，同比增长21.6%。全资子公司威思顿报告期内实现营收9.95亿元，同比增长23.74%，净利润1.35亿元，较去年同期增长29.45%。</p> <p>公司市场不断开拓，海外发展战略有序推进中。报告期内，公</p>

公司及子公司合计中标额超过 43 个亿，较去年同期实现持续增长；海外收入 2.23 亿元，同比增长 20.23%。

未来，公司将继续专业、专注，坚持以产品创新推动产业发展，为股东创造更大的价值。

## 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：

1、从趋势上来看国网可能会加大对配电网的投资，公司有哪些业务能充分受益？

公司是国内最早进入配电自动化领域的厂商，拥有完整的配电产品产业链，在配电中压侧、低压侧、台区侧具备全系列的产品和系统解决方案，包括配电主站、数字式深度融合的配电一二次设备、高效智能变压器、智慧化低压台区、台区侧储能等。全资子公司威思顿是智能电表领域领先的供应商。面对新型配电网建设的要求，公司配电业务面临良好的发展前景。

2、调度领域的产业升级可以给公司带来哪些机会？

公司深耕电网调度领域多年，产品和技术紧跟国网和南网需求变化升级迭代。公司目前持续打造云端数据中心的业务能力，推进云化配网项目的“主网”功能建设。完成国网新一代调控系统测试。深度参与了南网边缘集群、云端系统以及数据中心等标准制定。公司将紧跟市场的变化趋势，配置资源推动调度及云化业务发展。

3、请介绍下公司海外业务的发展情况？

公司积极拓展海外市场，紧跟一带一路战略，拓展新的合作模式。目前，公司海外市场深耕东南亚、南亚地区，包括马来西亚、新加坡等；加速开拓以沙特为中心的中东市场，通过与当地电力公司合作，实现本地化运营；积极探索包括乌兹别克斯坦在内的中亚市场。公司出口产品以配电产品为主，公司的配电终端 RTU、配电

一次环网柜、RMU 等产品也已实现批量供货。在多年海外拓展的实践中已经培育和组建了成熟的海外营销团队。报告期内，公司海外业务增长 20.23%。未来公司仍将坚持稳健发展，以持续盈利为目标，优化海外资源配置，推进海外战略的实施。

4、2024 年上半年公司配用电、输变电、调度等业务毛利率变化的原因是什么？

报告期内，公司各产品线毛利率变化受合同结构和质量影响，变动幅度处于合理范畴。

5、公司全年的研发费用投入预期如何？未来是否会保持研发费用的高增长？

公司始终坚持创新驱动发展，面对新型电力系统建设及新型能源体系建设下客户需求的新变化、新业务形态及模式，公司将坚定地以科技赋能产业，保持合理比例的研发投入，持续打造公司的核心竞争力。

6、公司费用管控措施及费用率目标是怎样的？

公司坚持提质增效，采取多项措施控制成本和费用，包括优化项目管理和加强预算管控等。合理有效的费用投入是加强和巩固公司市场竞争力及促进公司长期健康发展的保障。未来，公司仍将不断学习业内先进管理经验，不断改进管理措施，提升费用投入产出比率。

7、2024 年上半年公司新能源和储能项目收入增幅较大的原因是什么？公司对虚拟电厂等业务的成长空间有什么看法？

上半年，公司新能源和储能业务实现收入 1.2 亿元，同比增长 108.53%，毛利率增加 8.17 个百分点。主要是公司发挥多年来积累的电网业务优势，建立了专业的新能源业务支撑平台，提升了公司业务发展的活力和盈利能力。新能源和储能业务是公司战略规划中

	<p>的增量业务板块，期待产品营销和研发进一步合力，为公司开辟新的业绩增长点。</p> <p>虚拟电厂是助力新型电力系统建设和实现国家“双碳”战略目前最具市场化手段的重要路径。公司在虚拟电厂领域积累了国网、南网、能源集团、发电集团、城市级、园区级等多场景虚拟电厂实用化落地项目经验，打造了具有核心知识产权的、整体技术国际领先的产品竞争力。报告期内，公司中标了云南调度中心虚拟电厂调控运行平台。未来随着市场需求的增加，期待综合能源和虚拟电厂业务成为公司新的业绩增长点。</p>
附件清单	无
日期	2024年8月27日