

浙江天正电气股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：605066

证券简称：天正电气

编号：20241206

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	民生证券 邓永康、张锦 南方基金 王东华
时间	2024年12月6日 10:00-11:00
地点	电话会议
公司接待人员	副总经理/董事会秘书/财务总监 黄渊 证券事务代表 郑温雅
投资者关系活动主要内容	<p>1. 公司面向行业大客户的直销业务与通过经销商的经销业务的比例变化如何？为什么考虑业务转型？</p> <p>答：过去公司主要以经销为主，近年来公司在行业 Top 客户开发方面取得较大进展，目前公司已形成了行业大客户直销、经销商经销的双轨制。从底层业务来看，公司的直销业务与经销业务比例已由原来的 4:6 转变为目前的 7.5:2.5。</p> <p>大客户作为行业领导者或重要参与者，对市场影响很大，面向行业大客户的直销除了大幅增加公司的销售额及市场占有率，还可以树立公司良好的品牌形象。行业大客户通常具有复杂业务结构和特定需求，标准化产品难以满足，需提供定制化的解决方案和高质量服务，对公司的研发与智造水平发展起到促进作用。此外，发展行业大客户直销的一线业务，能更好掌握市场和产品需求变化，进而能够推动经销业务在后面的长尾市场获取业务。从结果来看，转型对公司影响深远，也是最近公司增长明显好于同行业的主要原因，也对未来发展建立起了多方位的竞争优势。</p> <p>2. 公司目前的行业直销业务结构是怎样的？</p> <p>答：电网占比 30%、建筑行业占比 25%、新能源行业 20%，其余为 OEM、通讯、工业、海外等。</p> <p>3. 公司在 2016-2019 年和 2020-2024 年有个明显的毛利率变化，行业其他公司也出现类似变化，但有些差异，这些变化和差异是什么引发的？</p> <p>答：公司所处行业对原材料价格比较敏感，2020 年起大宗原材料价格出现了急剧上涨，从而带来整个行业的成本压力，是造成毛利率下降的主要原因，同时竞争也加剧。但刚好公司在此期间实现了转型，所以一方面行业布局具有优势，在毛利率更好的行业</p>

	<p>比重增加，我们也推出了很多行业解决方案，解决方案让附着在产品上的毛利率提升，产品组合和客户组合也推动了毛利率改善，同时，公司一直采取降本增效措施也确保了毛利率能够保持稳定。</p> <p>4. 公司近年的毛利率变化趋势，后续毛利率是否会进一步提升？ 答：近几年公司的销售毛利率一直保持在 26%左右，未来我们的毛利率预计能实现稳中有升。公司目前的策略主要是扩大销售规模、提高市场占有率，稳住毛利率，同时未来新产品的推出、与客户联合研发、行业结构优化等则会促使毛利率提升，此外，建立较好的市场份额后，扩大品牌影响力可以进一步引导客户需求，为客户提供整体解决方案及提供附加值高的服务。</p> <p>5. 公司产品的涨价、降价是如何传导的？一般需多长时间传导？ 答：分销渠道的价格传导快些，一般需要 1-2 个月。当原材料价格上涨/下降到一定程度，行业内友商们会陆续调价，且该渠道对价格变动的接受度也较高。直销渠道，传导的时间要长一些，传导的力度要弱很多。对于招投标业务（如电网），各投标公司在投标时也会根据成本情况来提升投标报价，但原中标的业务只能按原来价格交付；对于集采业务，已签署的价格一般不会改变，只能在下一合同期调价；其他直销业务，传导方式各不相同。</p> <p>6. 公司最近几年连续分红，分红是公司一贯方针吗？ 答：公司积极响应证监会和上交所关于上市公司常态化分红机制、提高投资者回报水平的倡议，近年来分别实施了 2020 年度、2022 年、2023 年度、2024 年中期利润分配方案。</p> <p>7. 经销业务中返利政策是怎样的？ 答：经销业务的返利即销售折扣折让包括季度返利、年度返利。公司会制订统一的返利政策，并在年度经销商协议中约定，每季度，根据经销商完成指标情况获得对应的返利。获得返利的前提是经销商要完成签约指标，同时要完成回款要求，否则可能对返利金额进行打折或延迟兑现。根据经销商规模不同，会有不同的返利水平，返利用来冲减销售收入。</p> <p>8. 经销商是独家还是代理多个品牌？ 答：公司大部分的经销商是独家代理公司产品，也有小部分经销商代理多家产品。公司对于独家和非独家经销商给予的待遇不同。此外，经销商规模大小对公司的成本费用差异不大，差别在于返利政策上。</p> <p>9. 公司海外业务发展情况怎样？ 答：公司目前海外业务出口国家主要是中东、俄罗斯等。东南亚业务也在推进中。公司海外业务占比较小的原因是公司前几年没有把海外作为重点战略，起步较晚，最近两年我们才加大了投入，目前来看增长还是比较明显的，同时海外业务的盈利能力也会更强一些。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024-12-06