

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：【2025】第 003 号

投资者 关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位	网上提问的投资者
时间	2025 年 5 月 15 日 15: 00-16: 30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ） 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司 接待人员姓名	总会计师兼董秘邓发 证券事务代表张琪 IR 马晓鹏
投资者关系活 动主要内容介 绍	投资者提出的问题及公司回复： 1、 请问威思顿产业园，投资以后的订单会来自于哪些方面？有没有一些供求方面的预计情况，储能、虚拟电厂等新兴领域竞争激烈，五至六年收回投资的信心来自于哪里？我们是股东希望这个投资能够大赚，对能够形成的技术壁垒有多大的帮助？谢谢。 尊敬的投资者，您好。公司日前披露的威思顿产业园区投资项目是基于现有生产场地已近于饱和，根据公司及威思顿的业务发展战略规划而投资扩建。新型电力系统建设和新型能源体系建设为公司和威思顿业务发展提供了良好的市场环境。电网公司加强数智化电网建设，构建新型电力系统基础支撑体系，带来新一代智能量测体系建设和数字配网建设的机遇；随着“双碳”落地，电力市场不断优化调整，两大电网电能表持续升级换代；电源侧，新能源为主体的新型电力系统建设，既带来能源建设的机遇，也给高效智能的能源管理及分配、电力市场化改革带来了机遇。面对市场环境的变化，公司将充分利用现有的技术和市场优势，不断通过技术创新推动自主可控的国产化产品替代，推动产业升级。感谢您的关注，我

	们化责任为动力，做好投资规划和产业发展战略的落地，为公司持续实现高质量发展筑基。谢谢。 2、虚拟电厂预计市场空间有多大？ 尊敬的投资者，感谢您对公司虚拟电厂业务的关注。公司依托在电力能源深耕 40 余年的技术积累，对上懂电网，对下懂能源，形成“可调资源改造实施+智慧管控平台+电网互联互通+电力现货+辅助服务”虚拟电厂建设运营全产业链。在技术层面，公司持续打造虚拟电厂基于 AI 的现货价格预测、可调能力分析、聚合分析、二次调频等核心技术。公司的虚拟电厂技术通过中国电机学会组织院士领衔专家组科技成果鉴定“整体技术国际领先”；在市场层面，公司已实现国网、南网、发电集团、能源集团、售电公司、城市级、园区级等多场景虚拟电厂实用化应用，在多个省份实施了数十个虚拟电厂，包括实施了国内规模最大的南方电网虚拟电厂，国内首个城市级烟台市数字化虚拟电厂等。结合密集出台的支持虚拟电厂发展的各级政府部门产业政策，公司后续会持续加大创新研发投入，加大市场开拓力度，做好虚拟电厂产业。 3、根据天眼查等第三方 app 的资讯，贵司国内中标数量和金额有显著下滑，请问属实吗？ 尊敬的投资者，您好。公司坚持深耕“智能电网、智慧能源、智慧城市”三大业务领域拓展六大业务方向，全力以赴拓市场，2024 年实现新中标额超 100 亿元。公司的业务分电网内业务和电网外业务，公司中标有来自于客户的集中招标也有分散招标。面对新型电力系统建设和新型能源体系建设的外部市场环境，公司各业务板块发展情况良好，不存在您所说的情况。感谢关注！ 4、贵司的海外项目经营多年为什么一直不见起色呢？ 尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。海外市场一直是公司的战略布局的重点，公司也一直在推进海外拓展战略落地，近几年来，公司海外业务保持了持续稳定的发展，2024 年实现海外收入 4.13 亿元，同比增长 10.62%。目前海外销售的产品以配网产品为主，包括配电终端、电表、一次设备以及调度和配网主站等。在地域方面，
--	---

	产品已进入沙特、乌兹别克、比利时、南美等市场，并保持了传统的东南亚的市场优势。未来将围绕“突破、提升”两个主线，深耕细作，积极推进光伏、微网、新能源、储能等业务拓展，坚持长期主义，积极稳妥地推进海外业务发展。 5、 请问公司 2025 年有什么发展规划？ 2025 年面对新型电力系统和新型能源体系建设机遇，在巩固现有发展成果的基础上，集中资源积极拓展储能及新能源、综合能源及虚拟电厂、人工智能、微电网等新赛道，为公司持续保持高质量发展筑基。 6、 在日益激烈的市场竞争环境下，公司未来研发方向是哪些？如何保持公司技术优势？ 面对行业的变化趋势，公司将坚持以客户为中心，以业务高质量发展为主线，围绕新型电力系统和新型能源体系建设，聚焦智慧电网、智慧能源和智慧城市三大核心业务领域，打造“调度及云化业务、输变电自动化业务、智能配用电业务、储能及新能源、综合能源及虚拟电厂、工业互联网及智能制造”六大产业方向的核心竞争力。持续加大在绿色低碳、新一代调度系统、自主可控新一代变电站、数字化配网、智能微电网、储能、电网+人工智能、综合能源、数智工厂等方面的研发投入，推动产品、技术、方案、模式创新与迭代，不断形成新质生产力，加快扩展绿色低碳新产业，拓宽数智转型新赛道。 7、 贵公司近期有无重大资产重组事项？ 尊敬的投资者，公司目前没有重组计划。谢谢关注。 8、 电表换装周期是否已经见顶？是否会影响威思顿后续的业绩？ 尊敬的投资者您好。目前没有迹象表明电表业务发展已经到顶，威思顿业务发展状况良好。感谢您的关注。 9、 公司在市场上的声音太少了，每年只有几次零星的财报披露后的说明会。请问是否考虑通过反路演等方式，多向市场展示自己，及时传达信息？过于闭塞，不公开，不透明，只会让大家心存疑虑，敬而远之。
--	---

	尊敬的投资者您好，公司建立了通过投资者现场调研、参加投资者策略会、股东大会、投资者热线、电子邮箱、深交所“互动易”平台、业绩说明会、邮箱、官网、公众号等多形式、多渠道、多层次的投资者沟通体系，增加投资者特别是中小投资者对公司生产经营等情况的了解，构建良性互动的投资者关系；公司连续 3 年积极主动发布 ESG 报告，向公众披露更多的公司治理的内容，透明完善的信披是公司的工作目标之一，我们将继续努力，感谢您的建议和鞭策，我们加油！ 10、公司市盈率跌到近十年的低位（百分位数低至 0.04%）奇低无比的分位数。请问公司怎么看待二级市场的持续低迷？公司从无回购，无增持，分红比例也低，请问有评估过可行的市值管理方案吗？还是流于一纸空文？ 尊敬的投资者，公司坚持专业专注聚焦主业，创新驱动发展，打造高质量发展的核心竞争力，公司业务持续多年保持稳定增长；公司坚持夯实治理，提升规范运作水平；公司建立了通过投资者现场调研、参加投资者策略会、股东大会、投资者热线、电子邮箱、深交所“互动易”平台、业绩说明会、邮箱、官网、公众号等多形式、多渠道、多层次的投资者沟通体系，增加投资者特别是中小投资者对公司生产经营等情况的了解，构建良性互动的投资者关系；公司高度重视股东的投资回报，提升股东的获得感，积极通过现金分红增强对股东的回报。公司积极主动研究审议通过了“质量回报双提升”行动方案，并努力践行，为股东创造更大的价值。公司制定了市值管理制度，为市值管理工作规划行动路径。感谢您的关注和鞭策，我们加油干！ 11、（1）公司在虚拟电厂等软件业务上的 AI 能力是否有足够的竞争力，是否考虑和互联网巨头合作？毕竟他们的 AI 能力更强，可以优势互补。比如朗新集团就背靠阿里。千万不要闭门造车，固步自封。这种时代机遇向来赢家通吃，如果自娱自乐，错过机会，很难有机会翻盘。真心劝导，请一定重视！（2）公司的调度业务号称“小南瑞”，但是体量相差太大。后续是否考虑继续扩大南网的基本盘，
--	--

	并争取国网更多机会？ 尊敬的投资者，您好，非常感谢您的关注和建议。（1）关于 AI。近几年来，公司持续坚持高比例的研发投入，布局 AI 等前沿技术研发，进行多专业科技创新、交叉融合，推动新型电力系统建设和智慧能源关键技术攻关，加大 AI+电网场景的应用。公司建设实施了 1000kV 特高压鄂尔多斯站全域管控平台，深化应用数字孪生、人工智能和云边协同等前沿技术，实现了特高压站的“主辅监控一体化、状态感知全景化、分析研判智能化、运检业务数字化”，以“全景孪生+人工智能”模式为特高压站安全运行提供了数字化、智能化保障。公司调度主站利用人工智能技术在模型数据及态势感知方面，通过“机器智能联调+人工零星复核”，保障了信息感知的准确性和信息校核的高效性。公司参与了配电系统运行优化人工智能大模型关键技术及系统等多个国重项目。在新型电力系统建设背景下，针对配电系统大规模源网荷资源海量异构、网架复杂、双向互动灵活高效调度等运行难题，公司人工智能团队研究配电系统运行优化人工智能大模型支撑技术及系统，构建多模态数据融合的大模型底座，实现分布式电源、柔性负荷、储能等多元资源的协同优化调度，为新型电力系统智能化运行提供全方位支持。人工智能研发成果落地湖北故障定位分析试点、中国电科院系统所大模型、佛山配网调度知识库与大模型、南网总调网安处等项目。推出了基于 DeepSeek 的东方电问大模型，区别于通用型平台的基础服务，聚焦企业级深度赋能、用户定制化开发等差异化价值，以国产化 AI 技术全面赋能电力行业全场景。子公司海颐软件发布“数问”和“颐采”，聚焦数据采集、存储、治理与挖掘分析；自主训练的垂域大模型“颐语”与配电网高级分析应用场景融合的 AI 解决方案荣获山东省首批人工智能大模型典型应用案例；助力国网湖南电力推出我国电力领域首个配网运行智能体。AI+电网的深入应用，促进了公司创新业务的发展，未来，公司将继续推动 AI 技术在新型电力系统各场景深化应用，以持续创新赋能产业发展。（2）关于虚拟电厂。依托公司在电力能源深耕 40 余年的技术积累，公司布局了综合能源和虚拟电厂
--	--

	业务方向，发挥对上懂电网，对下懂能源的业务优势，形成“可调资源改造实施+智慧管控平台+电网互联互通+电力现货+辅助服务”虚拟电厂建设运营全产业链。在技术层面，公司持续打造虚拟电厂基于 AI 的现货价格预测、可调能力分析、聚合分析、二次调频等核心技术。公司的虚拟电厂技术通过中国电机学会组织院士领衔专家组科技成果鉴定“整体技术国际领先”。在市场层面，公司已实现国网、南网、发电集团、能源集团、售电公司、城市级、园区级等多场景虚拟电厂实用化应用，在多个省份实施了数十个虚拟电厂，包括实施了国内规模最大的南方电网虚拟电厂，国内首个城市级烟台市数字化虚拟电厂等。近期从国家层面到各省现货市场政策密集出台，虚拟电厂业务迎来好的发展机遇，公司将充分利用技术和产品核心竞争力，积极拓展市场。多年的市场竞争中，公司深刻领会只有创新才有出路，一直坚持高比例的研发投入，建设公司的核心竞争力。（3）关于调度业务。在当前的市场环境中，公司深知不进步则退步，抓住调度数智化和智能化提升的市场机遇，促进更多已有成熟主配应用功能产品化、系列化。加大人工智能在调度场景中的深化应用，实现更多的产业化落地。公司也将以开放的心态，与优秀公司积极合作，共同推动产业升级。再一次衷心感谢您的建议。 12、有没有回购计划？后续提升分红？ 尊敬的投资者，您好。股份回购是个很好的市场手段，公司也在结合公司实际情况积极学习研究，感谢您的关注。 13、公司对网外业务和海外业务的重视程度是不是不够？只依赖两网市场，是否会出现后续增长乏力的情况？ 尊敬的投资者，感谢您的关注。公司十分重视电网外和海外业务拓展。（1）电网外业务。公司的产品和解决方案在发电集团、石油、化工、工商业用户、轨道交通、智慧城市等领域都有较多的应用。面对国家的“双碳”目标，公司将积极拓展市场，共建数智低碳美丽世界。（2）海外市场。海外市场一直是公司的战略布局的重点，公司也一直在推进海外拓展战略落地，近几年来，公司海外业务保持了持续稳定的发展，2024 年实现海外收入 4.13 亿元，同比
--	--

	增长 10.62%。目前海外销售的产品以配网产品为主，包括配电终端、电表、一次设备以及调度和配网主站等。在地域方面，产品已进入沙特、乌兹别克、比利时、南美等市场，并保持了传统的东南亚的市场优势。未来将围绕“突破、提升”两个主线，深耕细作，积极推进光伏、微网、新能源、储能等业务拓展，坚持长期主义，积极稳妥地推进海外业务发展。目前，公司网内业务发展良好。谢谢。 14、公司一季度现金流量大幅减少是什么原因?二季度会有明显改变吗? 2025 年一季度经营活动现金净流量同比减少的主要原因是经营活动采购现金支出增加、职工薪酬支付增加以及支付的税费增加所致。根据公司的历史经验，公司当年内经营活动现金流随着时间推进会逐步改善。 15、公司一季度营业毛利率比去年一季度同比下降 2.2 个百分点,是什么原因?谢谢? 2025 年一季度毛利率同比下降的主要原因是当期确认收入的不同毛利水平的产品比重影响所致，本期一季度高毛利率产品的收入占比略有下降。
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 15 日