

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：【2023】第 009 号

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 <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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位	海通证券、西部证券、博时基金、华泰资产、兴业证券、南方基金、民生加银、东方证券、国寿养老、国寿安保、工银安盛、大家资产
时间	2023 年 11 月 2 日 15:00-16:00
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书王清刚、监事会主席陈勇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书王清刚向参加调研的客人介绍了公司基本情况、主要业务领域和产品、公司 2023 年三季度经营状况以及公司未来发展方向。</p> <p>二、就客人关心的问题进行了交流。交流的主要内容如下：</p> <p>1、未来电网调度领域发展的方向是什么？</p> <p>调度与云化的协同发展推动了电力调度在电网运行中角色的转型。现阶段调度在电网运行中承载着三大重要任务：协调源-网-荷-储多元互动，保障电网安全稳定运行，管控海量接入的分布式能源。新型电力系统建设要求调度的数字化、智能化水平进一步提升是调度领域未来发展的关键技术路径。公司密切跟踪研究国际国内电力调度的行业趋势，开发部署“云端+边缘端”的云边协同融合系统，凭借弹性调控平台的优势以及 AI、算法等方面的积累，与用户共同挖掘、联合开发，深度参与各项规范标准制定，夯实公司调度行业的市场竞争力。</p> <p>2、能否介绍一下公司综合能源业务？</p>

公司综合能源业务面向区域级、城市级、园区级、企业级四个层级的用户，通过横向对冷、热、电、气、水的多能互补协同控制，纵向源-网-荷-储的优化调度，提高综合用能效率，降低用能成本。公司参与承建的国家科技部唯一的综合能源国重项目——广州从化明珠工业园项目，实现削减峰值负荷大于 20%，园区内新能源发电全部消纳超过园区用电量 80%，极大促进电网削峰填谷。以该重点项目为支撑，公司创新研发的 E2800 综合能源管理系统通过了中国电工技术学会组织的科技成果鉴定，由院士领衔的专家组鉴定为国际领先水平，成为高耗能企业的“减碳利器”。

### 3、请介绍一下子公司威思顿的电表业务发展情况？

在业绩方面，威思顿电表在两网集招中表现良好，连续八年位居国网集招中标榜前三甲，南网统招持续中标，加大零售市场开拓力度，产品市场占有率有序快速提升。在研发方面，威思顿实现智能电表、关口表各规范全系列产品的研发，深度参与多项国家标准的修订。在地域方面，威思顿海外市场不断拓展，在马尔代夫落地首个海外总包+融资业务模式的 AMI 项目，实现澳门、越南、马来西亚、泰国等市场的批量订单，中标斯里兰卡首个智能计量项目。

### 4、公司的现金流状况为什么一直表现良好？

公司深耕电力自动化行业四十余年，精确把控产品质量，市场信誉度高，培养和拓展高质量客户群体，且公司致力于挖掘客户需求，提供优质后续跟踪服务，与客户建立了良好的合作关系。公司重视客户回款工作，项目投标、合同签订前调研客户信用水平，合同执行过程中及时与客户沟通，按约定监督回款情况。公司一直重视应收账款的管理，有严格管控应收账款管理体系，应收账款周转天数较少，70%-80%应收账款的账龄在一年以内。公司在资金方面有完善的管理制度，有力保障现金流的收支健康。

5、公司海外业务主要涉及哪些地区？公司以怎样的方式开拓海外市场？公司发展海外业务的优势是什么？

公司紧跟“一带一路”合作倡议，聚焦东南亚、南亚、中亚、中东、非洲等地区，在马来西亚拥有较高的 RTU/FRTU 市场占有率，港口岸电业务进展顺利；按期完成尼泊尔首个 AMI 项目，开启尼泊尔智能电网新时代；沙特 RTU 订单持续增加，中标沙特国家电力数字化配电重点产品项目；乌兹别克斯坦市场不断拓展，签订光伏自动化项目，变压器取得当地认证；中标赞比亚国王医院强电项目，开发埃塞俄比亚直流项目。公司在开拓海外市场的前期与国内央企建立深厚合作关系，后期逐渐搭建独立的拥有海外运营经验的成熟团队，实现了自己走出去。公司在海外布局的同时培养和储备了一批具有海外项目经验、对海外市场及需求有一定了解的专业人员，打造“系统集成+运维服务”运营模式，以技术实力及一流的执行能力获得海外客户的高度认可，建立公司在海外的品牌优势及良好的用户口碑。

6、公司的配网业务在网内和网外大概分别占比多少？

公司的配网业务份额在电网行业内大概占比 70%，在电网行业外大概占比 30%。在网内业务中，公司的配网产品在国网、南网持续中标。如在国网方面，2022 年配网协议库存中标过 7 亿，创历史新高；在南网方面，公司连续 7 年中标广州配网终端项目，2022 年度中标份额排名第一。

7、公司三季报整体业绩处于一个健康的成长状态，对于明年的业务增速公司的预期是怎样？

为保障以新能源为主导的新型电力系统安全稳定运行及转型期电力的可靠供应，国家全面规划了以数字技术支撑新型电力系统建设的路径方案，将投资重点转向构建分布式能源接入的大规模配网系统主站及提升配网数字化等方面。公司在保持调度与云化、输变电自动化等传统存量业务稳定增长的同时，将紧跟国网、南网在新型电力系统建设中的投资趋势，持续做大智能配用电等增量业务，持续打造配电一二次融合设备、配电自动化主站、变压器、智能电

	<p>表等产品的核心技术和竞争力，不断开拓海外配用电市场。公司将继续深耕新能源与储能、综合能源与虚拟电厂及工业互联网等新兴产业，努力实现业绩的突破性增长。公司主要经营指标已保持连续十多年两位数增长，未来，公司配用电业务在行业趋势的引领下将继续呈现加速增长态势。</p>
附件清单	无
日期	2023年11月2日