



## 镇江东方电热科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2023 年度报告网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 05 月 06 日下午 15:00-17:00
地点	“东方电热投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：谭克先生；副董事长兼总经理：谭伟先生；副总经理、代行董事会秘书职责：韦秀萍女士；财务总监：罗月芬女士；独立董事：孔玉生先生；保荐代表人：李金龙先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、谭总，你好，请问公司在 2023 年是否有技术创新或专利申请？</p> <p>答：2023 年，公司共取得 22 项发明专利，54 项实用新型及外观专利。</p> <p>2、请问东方电热在新能源装备制造领域的市场份额是否有所提升？</p> <p>答：公司在主要优质客户的市场份额上有所提升。</p> <p>3、请问未来三年的具体战略是什么？如何落实到细节层面呢？能否具体方向细分讲解一下呢？</p> <p>答：公司未来三年的发展战略：建立以新能源材料为核心的新能源业务结构，包括：预镀镍材料、新能源装备、储能储热、</p>



新能源汽车 PTC 电加热器等，同时提升家用电器元器件业务及光通信材料业务盈利能力。

具体操作层面：一、加强与高校合作，进一步加快技术升级和优化；二、全力配合客户验证，加快验证进程；三、加大市场推广力度，提升市场占有率；四、加快产能提升。

**4、贵公司预镀镍业务如果正常发展相信肯定会带动公司快速发展，请问与 M 国 T 公司业务进展怎么样？**

答：公司与国外某著名新能源汽车公司的电芯合作伙伴的进展进程更快，目前已做成若干电芯正在验证过程待装车中。国外某著名新能源汽车公司自己的电芯厂认证周期很长，预镀镍材料也在对接过程中。

**5、东方电热是我长期持有的，该股稳健业绩不错。只因大环境抑制股价，相信中国股市能够有起色，但不知如何把控。**

答：您好，感谢您对东方电热的关注！目前为止，公司经营稳健，业绩有所增长，虽然大环境对公司股价有所影响，但长期来看，价格回归价值的可能性较大，谢谢！

**6、公司近两次定增，预镀镍生产线建成，效益是大幅亏损，另外一个新能源项目大量资金去理财，把项目完成时间不断延后，请问公司当初投资承诺是否兑现？**

答：您好，预镀镍材料产品是日本、韩国、德国企业所垄断的，公司通过 3 年左右时间研发，已经逐步进入消费类领域，主要客户为：海金杜门、海四达等；新能源动力类领域，门槛比较高，验证过程有点长。目前为止，已有个别国际知名客户进入批量验证阶段，有望今年年内形成批量供货。

**7、公司在 2023 年度的研发投入有多少，相比上一年度有何**



变化？

答：公司 2023 年研发投入 2.06 亿左右，比上一年增加 12.78%。

8、公司如何看待当前的原材料价格波动和供应链风险，是否有相应的对冲措施？

答：公司通过及时了解市场行情，对主要材料采用招投标方式，对大宗材料采用预订方式，严格控制生产成本，优化工艺流程，提高材料的利用率。

9、请问公司在新能源汽车相关业务上都有哪些产品推出？

答：您好，新能源汽车业务现有产品 PTC 风加热器，PTC 水加热器。后续会推出电池冷热板，座椅加热通风系统等产品，谢谢！

10、还没开始？怎么没人回答？

答：已经开始，谢谢！

11、贵公司股票跌跌不休，让广大投资贵公司股票的股民很失望，请问贵公司可有市值管理计划，让股票涨起来。

答：您好，感谢您对东方电热的关注，公司将积极应对市场挑战，提升公司的盈利能力；同时，公司会更加积极地与投资者进行沟通，通过举办投资者见面会、业绩说明会、路演等活动，让大家更深入地了解公司的经营情况和未来规划。另外，公司也会及时回应投资者的关切和疑问，增强投资者的信心，谢谢！

12、请问预镀镍与国内的汽车电池厂商是否有合作？哪几家？

答：您好，国内布局了大圆柱电池项目的且出货量靠前的大部分汽车电池厂商和我司均有接洽，目前正在推进过程当中，谢谢！

**13、PTC 电加热器有提供给问界或智界等智能汽车品牌吗？**

答：您好，公司新能源汽车 PTC 电加热器没有直接提供给问界或智界。

**14、请问公司在三大业务板块——家用电器元器件、新能源装备制造、光通信材料在 2023 年度的表现如何？**

答：您好，新能源装备业务方面：2023 年，公司坚持高水平技术助力客户开发，积极开拓多晶硅、石化、核能、氢能等领域，全年新签各类订单约 17 亿元，实现销售收入 19.63 亿元，同比增长 34.64%。

家用电器元器件业务方面：公司重点聚焦 A 类客户，快速响应，向客户提供保姆式的、面对面的技术、产品、售后服务，从质量、成本、交期和服务维度给客户带来更大的增值服务。2023 年，全年实现销售收入 12.67 亿元，同比下降 3.02%。

光通信材料业务方面，国内市场总体需求稳中有降，市场竞争加剧；同时受地缘政治、战争等因素影响，出口下降。公司一方面与行业大客户保持积极沟通；另一方面，加快市场开发，成功进入电力行业。同时，加大应收账款的催收力度。2023 年，全年实现销售收入 4.99 亿元，同比下降 30.76%。

**15、公司在“双碳”政策背景下，对于新能源装备制造业务有何长远规划？**

答：您好，新能源装备制造业务方面，公司一方面要加强新能源装备产品的技术优化、升级迭代；另一方面，加大储能储热、大飞机试验用电加热器等产品的市场开拓。



**16、请问公司未来三年核心业务是什么？**

答：您好，公司未来三年要建立以新能源材料为核心的新能源业务结构，同时提升家用电器元器件业务及光通信材料业务盈利能力，谢谢！

**17、如何看新能源设备未来需求趋势**

答：您好，新能源装备市场，公司未来要进一步加强储能储热、大飞机试验用电加热器等方面的技术开发和市场开拓，谢谢！

**18、谭总，你好，请问公司对于 2024 年度的业绩有何预期，公司有哪些未来的发展规划和目标？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司 2024 年目标、规划请查阅公司《2023 年度报告》第三节 经营层讨论与分析 十一 公司未来发展的展望，谢谢！

**19、贵公司一年报和一季报显示现金流很差，为什么呢？是否公司经营越来越差？**

答：您好，新能源装备订单 2023 年下半年之后同比下降导致公司预收款同比下降；公司经营正常，由于收款和收入确认时点不一致，致使经营活动产生的现金净流量与净利润存在差异。

**20、公司在新能源装备制造领域的在手订单情况如何，是否有足够的订单支撑未来的业绩增长？**

答：您好，目前为止，新能源装备（还原炉、储能储热等）订单方面正常，谢谢！

**21、请问 PTC 加热器有运用到汽车座椅加热上吗？**



答：您好，公司后续会推出座椅加热通风系统产品，谢谢！

**22、谭总，您好，请问公司未来的分红政策会如何变化，是否考虑通过提高分红比例来回报股东？**

答：您好，感谢您对东方电热的关注，公司会努力提升业绩，响应政策，根据公司的实际情况，尽可能提高现金分红比例来回报股东，谢谢！

**23、请问公司在光通信材料业务上的销售下降的原因是什么，未来有哪些措施来应对这一挑战？**

答：公司光通信材料业务受市场环境波动影响，需求下降所致。

措施：1. 积极开拓海外市场，目前海外市场的市场占有率有所提升；2. 进一步开拓市场，提升国内市场占有率；3. 积极开拓钢（铝）复合材料在其他行业中的应用。

**24、公司在新能源汽车元器件业务方面有哪些新的进展，特别是 PTC 电加热器业务的表现如何？**

答：您好，2024 年，公司新能源汽车 PTC 电加热器业务要加强订单跟踪力度，实时跟踪重点项目，严格跟进订单交付率和及时完成率；重点服务优质大客户，优化中小型客户端；完善项目可行性调研，积极配合定点车企做好产品开发工作；与客户保持密切沟通，实时掌握客户装车计划，确保产品计划准确，努力实现营业收入大幅增长的目标。

**25、公司预期两大利润增长项目现已陷入停滞状态，预镀镍效益是负的，6000 万支 ptc 加热片还在技术攻坚阶段，新能源设备的订单逐渐减少，公司 2024 年有哪些措施增加利润？**

答：您好，预镀镍项目：消费类领域已有客户批量供货；新



能源动力类领域，已与个别国际知名客户，进入批量验证阶段，有望今年年内批量供货。6000 万支铲片 PTC 项目：改造后的铲齿设备已正常生产并供货，后期设备陆续进场。此外，目前为止，新能源装备（还原炉、储能储热、）订单正常，公司将进一步加强储能储热等方面的技术开发和市场开拓，谢谢！

**26、问：公司二月份公告中标项目进展如何，是否开始生产**

答：您好，公司 2 月份公告的海外项目已收到预付款，将按照合同规定，按计划生产，谢谢！

**27、问：请问 2023 年度公司的净利润相比 2022 年度有何变化？**

答：2023 年度公司的净利润相比 2022 年度增加约 3.42 亿元，同比增长 112.78%。其中 1、子公司东方瑞吉和镇江东方产销同比实现大幅增长，东方瑞吉实现净利润 24,086.63 万元，同比增长 45.90%；镇江东方实现净利润 11,550.34 万元，同比增长 125.39%；2、母公司销售略有下降，但净利润同比有所上升，实现净利润 10,124.96 万元，同比增长 39.95%；3、东方九天在营业收入同比下降的同时，营业成本增加，2023 年实现净利润-3,805.20 万元，同比亏损增加约 3,676 万元；4、公司确认了子公司珠海东方厂房拆迁处置收益约为 2.25 亿元，带动公司非经损益同比大幅增长。

**28、请问公司在提升产品竞争力和市场占有率方面有哪些具体的战略规划？**

(1) 锂电池预镀镍钢壳材料业务是公司未来发展的重中之重。公司生产的锂电池预镀镍钢基带产品已经通过了国内多家知名企业如科达利、亿纬锂能、无锡金杨等的材料性能验证，与无锡金杨、东山精密、海四达、海金杜门等签订了供货框架



协议，并已为海四达、海金杜门等客户批量供货。公司是目前国内率先实现预镀镍电池钢带规模化量产的企业，无论是项目建设、产能释放、客户验证结果、还是技术储备积累方面都走在了国内同行业的前列，已与个别国际知名客户，进入批量验证，有望今年年内能批量供货。

(2) 新能源装备方面：公司一方面要加强新能源装备产品的技术优化、升级迭代；另一方面，加大储能储热、大飞机试验用电加热器等产品的市场开拓。

(3) 新能源汽车 PTC 电加热器业务要加强订单跟踪力度，实时跟踪重点项目，严格跟进订单交付率和及时完成率；重点服务优质大客户，优化中小型客户端；完善项目可行性调研，积极配合定点车企做好产品开发工作；与客户保持密切沟通，实时掌握客户装车计划，确保产品计划准确，进一步提升市场占有率。

(4) 公司与格力、美的、海尔等家电龙头企业形成长期稳定的客户关系，公司重点聚焦 A 类客户，快速响应，向客户提供保姆式的、面对面的技术、产品、售后服务，从质量、成本、交期和服务维度给客户带来更大的增值服务。空调用 ptc 电加热器的市占率稳居行业前列，后期重点开发洗衣机管、水加热管、压铸件加热器、热水器电热管、化霜管等厨卫家电市场，提升市场占有率；筹备建立国际市场销售部，通过自营、网络营销、代理营销、合作联盟等多种方式大力开拓海外市场；优化销售组织，建立形成市场部、销售部(包括大客户部)、客服部三位一体的销售组织，增加客户黏性。

(5) 光通信业务方面：继续与中天科技、亨通光电、长飞公司等行业头部企业保持高度密切合作关系，保持行业龙头地位；紧抓钢铝塑复合带出口回暖趋势，进一步拓展海外市场，力争全年出口稳中有升；积极开拓钢铝塑复合带其他市场的应用，加快钢塑复合带在已开拓行业的规模化应用；开展常态化





	<p>降本增效、挖潜提效、产品创新，提升产品竞争力。</p> <p>(6) 要强化研发蓄后劲，科技创新求发展，加快推进信息化、智能化、自动化，培育发展新质生产力；要深入推行精益管理，稳步推进组织变革，提升公司经营效率，增强公司竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月6日