

证券代码：601616

证券简称：广电电气

上海广电电气（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 checked="" 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	长江证券袁澎，中欧基金王蒙达，保银基金余泽，永赢基金陈思远，汇添富夏正安，光大证券郝骞、和霖，国盛证券魏燕英，广发证券吴广斌，海通证券房青，万融投资陈晓晔，首创证券顾寅等 12 人（排名不分先后）
时间	2024 年 6 月 27 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总裁 肖斌 财务总监 陆志祥 副总裁 徐智杰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：公司的主要客户、项目及所涉及的行业领域都有哪些？</p> <p>答：公司自成立以来，多年来专注于配电与控制设备的研发、制造、销售及服务。公司的主营业务为成套设备及电力电子、元器件业务。公司始终深入关注市场需求，发挥在智能制造、工艺创新、产品服务等多方面的综合优势，不断研发创新，持续深耕并积极拓展各类行业领域和核心客户。公司客户既有电网电厂、高端建筑、港口机械、海洋工程、冶炼化工等传统行业，也覆盖轨道交通、平板显示、数据中心等新基建、新能源领域，以及造纸、暖通等工业制造领域。</p> <p>近年来，公司主要项目比如有：在轨道交通、半导体、</p>

数据中心、新能源等领域的，上海地铁项目、华星光电项目、腾讯仪征项目及长三角智能信息基础设施综合体项目、海南矿业星之海新材料的 2 万吨电池级氢氧化锂项目等。在暖通、造纸等工业领域，也备受 KA 客户认可，订单持续稳定。

2、问：公司的下游领域覆盖面非常广，请介绍一下都有哪些重要领域及其产业趋势？

答：公司主营业务及核心产品应用领域较为广泛，需要使用电力的领域都会有配电产品的应用。从行业领域来看，大致分为以下几个应用领域：建筑、工业、发电及电网、基础设施及其他。公司的主营业务定位是为行业客户、合作伙伴提供中高端配电产品及相关技术服务。根据客户所属行业领域、应用场景、技术要求及产品属性进行综合分析，提供定制化服务。近年来，公司针对供电可靠性、安全性有较高要求的客户进行重点拓展，包括持续深耕并不断巩固在电网电厂、石油石化、轨道交通、钢铁冶炼等有传统竞争优势的细分行业，并有序推进在平板显示、数据中心、高端建筑、港口机械、海洋工程、新能源、半导体等专业领域。

受益于产业政策的引导等因素，电网设备相关领域景气度较好，体现在电网建设、新能源建设等方面，也体现在新基建等领域如轨道交通、信息中心等。伴随下游产业的发展，造纸、暖通等传统优势领域的贡献也很大。

3、问：公司有不同子品牌，请介绍一下各子品牌的定位

答：公司现有 SGEG、AEG、Honeywell 三大品牌。SGEG、AEG 主要为公司成套及元器件产品，Honeywell 主要为公司电力电子产品，三大品牌均拥有独立强大的自主研发能力及技术服务团队，以满足各行业客户不同需求。成立三十多年来，公司以产业发展为背景，不断调整战略以更好的服务市场。1999 年，公司与美国通用电气合作，进军高端产品领

域。2019年11月，公司通过子公司收购原GE工业系统中国区配电业务，以AEG品牌承接原GE在中国区业务，通过本次并购进一步完善了公司产品线，公司业务向更高端领域扩展。SGEG品牌主要定位为行业内的中高端客户，对产品及品质有较高要求的客户提供配电服务。

4、问：公司的海外布局情况？未来是否有横向并购或向下游领域并购拓展？

答：目前海外业务，或者说“出海”是一个非常热门的话题。在战略上，海外市场一直是公司未来发展规划中非常重要的一个组成部分，公司对海外业务越来越重视，也考虑逐步加大资源的投入，以应对海外市场机遇。2023年底以来，海外业务呈现良好增长态势，主要出口订单包括开关柜、变压器等，出口领域包括东南亚、中东和北美等区域。此外，海外业务的拓展，或来自直接承接海外订单，或跟随总包出海，此外公司在海外也有经销商合作。

公司近期一次并购是在2019年启动并于2020年完成的重大资产重组，近期公司暂未有重大的并购安排或规划，如若安排，将及时按照规定履行信息披露及相关内部决策程序。

5、问：公司海外业务的拓展模式是怎么样的？公司是否会考虑未来在海外自建工厂？目前在海外的人员配置情况如何？

答：目前，公司海外业务拓展模式主要有三种类型，第一类，与原有深度合作伙伴，包括GE、ABB等客户共同进行海外业务的拓展；第二类与本地的合作伙伴共同拓展业务，包括代理商、有制造能力的本地厂商等；第三类是跟着国内知名的总包方一起出海。公司目前人员配置主要还是在国内，但目前已经开始考虑并规划在海外的人员配置，以适应未来公司海外业务的规划和布局。随着未来公司战略推进和业务

发展，公司会考虑在海外进行长周期的人员配置、子公司投资等持续战略规划。

6、问：近期公司管理层人员有部分变化，希望新加入的管理团队成员可以为公司未来发展带来新气象、新变化。想了解下，对管理团队的考核与激励。

答：根据公司未来战略及管理安排，公司近期管理团队人员做了部分调整和补充，相关管理工作进行了妥善安排，并做好了新老管理者的工作交接，公司管理及运营工作正常开展。未来公司将根据发展战略及业务规划，适时优化和不断推进管理团队和核心人才的考核及激励措施。

7、公司 2024 年的订单情况，海外业务的占比情况？

答：由于宏观经济、行业环境等因素影响，公司 2023 年度项目订单有所下降和推迟。推迟订单自 2023 年年底已经有所恢复，并对 2024 年收入带来积极贡献。从在手订单及客户变动情况来看，公司 2024 年在一季度已实现收入的基础上，目前在手订单持续稳定。2023 年度海外业务收入 1.07 亿，占比约 14.72%，2024 年海外业务占比有望提高。

8、公司 2023 年和 2024 年的毛利变化怎么理解？

答：公司一季度毛利略有上升，主要是产品结构和收入结构变化的影响，如高毛利产品收入贡献占比上升。

9、对 2024 年的情况如何预计？

答：对于 2024 年的经营情况预计，公司公开披露了年度预算报告，不是业绩承诺，也会受到主客观形势变化的影响，但是可以参考。关于上半年的经营业绩，敬请关注未来发布的半年度定期报告。

10、近期市场环境之下，市值规模不大的股票大部分都跌了很多，公司如何看待当前的市场环境？

答：公司的股价受到宏观经济、资本市场环境、市场情绪等多重因素影响。公司上半年生产经营规范有序，预计产

	<p>业客户订单推迟等因素带来的不利影响将消除，造纸、轨道交通等重要领域产业客户订单稳定增长，北美、东南亚等海外市场的拓展也取得积极成效。面对外部环境的不确定性，公司有信心保持定力，以良好业绩提升企业价值。</p> <p>同时，公司近年来，保持了稳定的较大比例的分红政策。2023 年度利润分配方案为每 10 股派送现金 0.70 元（含税）。另外，公司在年底年初也启动并完成了 81,899,681 股的回购股份注销，控股股东及董事在 2 月份也做了股份增持。</p> <p>公司高度重视市场环境变化带来的影响，将努力提升经营业绩，以实际行动回馈广大股东。</p>
附件清单（如有）	
日期	