

证券代码：603861

证券简称：白云电器

白云电器设备股份有限公司投资者调研内容纪要

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
参会单位名称及人员姓名	东方证券：王清 农银汇理基金：姚一鸣 兴证全球基金：朱喆丰 万家基金：陈佳昀 长信基金：韩洲枫 深圳市华财投资管理有限公司：陈立刚 北大方正人寿保险股份有限公司：许彪
时间	2020年5月19日
地点	会议地点：公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理：王义 财务经理：温中华 证券事务主管：甘蔚
投资者关系活动主要内容	<p>1. 公司近期经营情况介绍？</p> <p>答：公司在保障员工防护安全的情况下，已有序复工复产，2月份率先部分复工为广深两地抗疫医院、武汉地铁、广州地铁、西安地铁提供产品交付服务，得到客户的认可和好评。虽然受疫情影响，导致公司的长期客户国家电网、南方电网等招标项目延期，但公司仍坚持“全年目标不打折”，与客户保持密切地沟通，围绕客户需求，提供高质高效的解决方案。一季度，公司加强重点客户的开发，成功中标中国移动2020年至2021年母线槽产品集中采购项目（详见中国移动采购与招标网发布的中标结果公示），为将来与运营商开辟更多产品线的合作奠定良好的开端；公司继续深耕轨道交通市场，成功中标江苏省南通市地铁项目（详见南通市公共资源交易平台发布的中标结果公示）、安徽省合肥市地铁项目（详见安徽合肥公共资源交易中心发布的中标结果公示），实现产品覆盖全国第28个城市的突破，业绩覆盖率稳居行业前列。（上述中标情况未达到上市公司单独披露标准，但均经过客户相关官方网站公示。）</p> <p>随着近期网上招标开始逐步恢复，公司新增中标合同也在逐渐增多，公司也及时调整经营策略，提出以下应对措施：</p>

(1) 在轨道交通领域，公司将继续聚焦核心市场，深耕中心城市，高质量经营，在充分总结和推广广州地铁“轨道交通全生命周期大数据管理系统”模式的基础上，将该模式复制到轨道交通市场相对发达的地区，再培育一至两个新的业绩增长点。同时，有轨电车、城际轨道、城际高速铁路的市场空间巨大，公司将制定相应的销售政策，先扩大广东的市场份额。

(2) 在电网行业领域，公司将做好存量，稳定规模，做大增量，保障利润，加快创新产品、高附加值产品的研发，加快投入市场的步伐；利用南网总部在广州的地缘优势，巩固已占有市场份额，达到市场占有优势；国网从点对面开发，维持国网总招份额，进一步加大国网省公司市场开拓力度，提高产品占有率；重点推动一二次融合设备和自动化成套产品新增规模性产品的中标；下半年将集中力量完成特高压重点项目招标工作，加强省级区域市场开拓力度，加大资源投入确保获取较大市场份额。

(3) 公司正在进行数字化转型升级，具有行业领先水平的绿色智能数字化工厂也已投产运营，生产效率将得到很大提升，从而达到缩短生产周期、降低运营成本、提升经营效益的目标。

(4) 在产品研发层面，根据整体建设智能电网的需求，目前我们在一二次融合、自动化成套研发方面投入了更多的精力。在综合继电保护装置研发方面也获得了一些突破，目前我们的综合继电保护装置在轨道交通领域已经替代进口产品，应用于广州地铁的十条总包项目中。同时，配网自动化成套产品在南方电网、广东电网多次中标。未来在产品研发方面我们会投入更多的资源，提升公司产品的核心竞争力。

2. 公司 2020 年的经营目标？

答：2020 年度公司将以“夯实基础、创新引领、高质量经营、高效率运营”为经营策略，着力于稳规模、提质量、调结构，实现规模和效益双增长。公司将紧抓国家投资“新基建”的发展机遇，重点在轨道交通、特高压、5G 基建、大数据中心这四个对电力设备需求量大的板块发力，扩大市场覆盖面和订单规模，全力推动公司数字化、智能化转型，加快核心技术攻关和创新，稳步推动公司向更快、更好、更强发展。（详见上海证券交易所网站的《广州白

云电器设备股份有限公司 2019 年年度报告》)

3. 目前，公司电力电容器的产能利用率情况如何？电力电容的成套装备、电容器电压互感器的产能利用率之后有没有提升空间？

答：公司目前电力电容器的产能利用率约为 60%，还有很大可提升的空间，只要有充足的合同就能实现快速转化。

4. 电力电容器用于特高压的产品占比？控股子公司桂林电容目前的经营情况如何？

答：电力电容器在特高压交流工程中产品占比在 10-15%，在特高压直流工程中产品占比在 30%左右。

桂林电容是国内生产并联电容器成套装置和电容式电压互感器的核心企业，2015 年度至 2019 年度在电力电容器行业工业总产值连续数年排名前两位，已经为超过 15 个超高压交直流输电工程和 16 个特高压交直流输电工程提供各种优质产品。桂林电容是电容器行业唯一获得国家科技进步特等奖的电容器专业制造商。上半年由于受国内外各种情况的影响，特高压项目尚未开始招标，下半年会重点推进特高压项目的招投标工作。桂林电容将在继续深耕电网客户的基础上，以广阔市场为平台，开发电网外客户特别是在轨道交通、工业用户等方面发力。同时，以“一带一路”为枢纽，积极布局海外市场，进入国际市场。

5. 公司成套开关设备业务的下游客户构成，工业企业、轨道交通、其他公建设施、电网公司电厂客户的收入占比是多少，以及这些主要客户今年的需求变化？

答：公司的主要收入来源集中在轨道交通领域及电网行业业务，轨道交通客户约占公司收入 40%，电网客户约占 30%，工业企业及公建设施客户约占 30%。公司的主要客户都是国企、上市公司、大型民企等信用等级高的优质客户，且与公司一直保持长期稳定的合作关系，每年都会有新增的订单需求，主要客户不会发生重大变化，稳定性比较高。

6. 公司在手订单的执行情况如何？

答：根据上海证券交易所网站的《广州白云电器设备股份有限公司 2020 年第一季度报告》的披露，截至一季报末，公司已中标待交货的合同金额为 99.77 亿元，在手订单十分充足。其中，绝大多数的订单在 2-4 年内执行完毕，小部分订单为时间持续较长的维保合同。

7. 公司有没有和 5G 建设相关的产品？

答：公司近两年陆续中标中国移动 2019 年至 2020 年低压成套开关设备集中采购项目、中国移动 2020 年至 2021 年母线槽产品集中采购项目（详见中国移动采购与招标网发布的中标结果公示），提供的产品是用于中国移动的基建设施；中标华为 2019-2020 年度电气三箱框架采购工程项目（详见上海证券交易所网站的《广州白云电器设备股份有限公司 2019 年年度报告》），主要是为华为建设研发中心、生产基地、生活配套设施等基建项目提供相关产品。（上述项目的框架合同已签订，具体实施合同正在陆续执行中，未来实施情况及对公司的业绩影响存在不确定性，敬请投资者谨慎决策，注意投资风险。）

8. 广州地铁项目交货情况及结算情况进展如何？

答：目前，我们在生产交付的产品是服务于今年内要开通的两条地铁线路。交付高峰期预计在三季度，交货后由客户进行验收确认，结算按合同约定的时间与程序进行，确认收入按会计准则进行。

9. 近期公司可转债持有人名单的变化情况？

答：根据上海证券交易所网站的《广州白云电器设备股份有限公司 2020 年第一季度报告》的披露，外资机构 UBS AG、全国社保基金、公募基金如南方基金、富国基金等已经开始进入白电转债前十大持有人。

10. 公司的应收账款情况？

答：公司应收账款的情况主要跟行业特征有关，产品从出厂后到达工程现

场，仍需安装、调试与验收，这个时间相对较长。但公司的客户主要是轨道交通企业、电网公司及大型国企与知名民企，应收账款的回收有保障，只是从请款、审批到货款的支付，手续相对较多，程序也较长，所以回收速度相对较慢，应收款余额较大。从去年到现在，国家各级政府及相关部门均在敦促应收账款的结算，公司 2019 年的应收账款回收速度也得到了一定的改善。今年，公司将持续关注应收账款的回收，确保应收账款的加快回收。