

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	平安证券研究所：电力设备新能源行业首席分析师朱栋、高级分析师王霖 国海证券研究所：电力设备与新能源行业分析师应鹏飞
时间	2020年6月4日
地点	会议地点：公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼董秘（代）：胡德兆 技术支持部副总：程传金 轨道交通事业部总监：石玉伟 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、 公司成套业务的占比比较高，但这几年毛利率都在逐年下降，主要原因是什么？是否与客户规模大，议价能力强有关？</p> <p>答：毛利率下降主要是受到行业周期和市场需求的影响，目前成套业务市场进入的技术门槛较低，有制造能力的厂家逐年增加，例如在国网具有合格资质的供应商就达到两百五十多家，供应市场与制造规模严重倒挂，导致竞争加剧。另外客户规模大、议价能力强肯定也是一个重要的影响因素。当然，毛利率下降是</p>

所有供应商面临的问题，这类产品面临大洗牌的形式，最后能留在市场的都是最优秀的企业。公司也在积极应对市场前沿需求变化，立足白云平台深入研究，全方位以降成本为要务拓展利润和附加值较高的产品，将同行视为既是竞争对手更是学习的榜样，吸纳先进技术，提高产品竞争力。

**2、 今年公司在 5G、轨道交通、数据中心等是否有新的项目需求和订单？**

答：公司聚焦轨道交通、特高压、智能电网、工业自动化等领域，为客户提供成套设备、解决方案及运维服务，凭借着稳定可靠的产品技术以及优良的品牌信誉，赢得了客户及社会各界的广泛认可。同时，我们也根据市场的需求在不断调整、完善产品的结构及营销策略，近年来公司产品的应用场景也拓展到 5G、数据中心等领域。

在 5G 领域,公司近两年也陆续中标中国移动 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。在轨道交通领域，公司一季度成功中

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等(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。)在数据中心领域,近期也拓展了两个数据中心项目(有保密要求不便公开客户名称),为数据中心的建设提供低压柜及配电箱等设备。

**3、 在公司 2019 年的营业收入中,电力配网、轨道交通、通信等业务大概是怎样的分布结构?这些业务的增速情况是怎样?**

答:2019 年公司的主要收入大部分来源于轨道交通领域及电网行业业务,其中轨道交通业务约占 40%,电网业务约占 30%,工业企业及公建设施约占 30%。从收入结构上来说,轨道交通业务的未来占比会逐步增大,电网业务及其他业务整体都保持较为稳定的增长。

**4、 公司产品在房地产或商业建筑的应用多吗,占比大概多少?承担市政项目、大型场馆等项目的情况多吗?**

答:公司的产品曾为华润置地、深圳华侨城、恒大集团等客户提供服务。但基于对房地产行业风险的考量,公司一般仅与规

模较大、可靠稳定的企业合作，且市场拓展的重心并没有放在房地产领域，故这个领域的收入占比不大。公司的营销重心主要还是围绕轨道交通和电网客户的开发。公司在重大工程项目中具有丰富的经验，曾为首都国际机场、广州白云国际机场等民航机场，北京奥体中心体育馆、广东奥林匹克体育中心等大型体育场馆提供产品及服务。今年2月份，公司还临时紧急承担了为深圳市第三人民医院、广州市第八人民医院等抗疫前线单位提供配电设备的任务，足以体现公司有稳定、快速、可靠的交付能力，能及时、高效地响应客户的需求。

**5、 轨道交通是进入门槛比较高的领域，公司在轨道交通领域的业务覆盖率很高，能在这么多城市中标的主要原因是什么？**

答：轨道交通行业由于涉及公共交通安全，因此对供应商的准入门槛还是很高的。白云电器是国内拥有最完整的轨道交通供电系统设备产品链的公司之一，产品从110kV GIS到400V低压开关柜、交直流电源、电线电缆、变压器、自动化系统全覆盖，产品具有外形尺寸小、标准化程度高、模块化组合灵活、高可靠等特点。公司能在这么多城市中标主要基于以下原因：

第一，公司的战略定位非常清晰，深耕轨道交通行业20年，坚持以客户需求为中心，从提供产品到提供综合的解决方案及运维服务，不断根据客户的痛点，针对客户的需求，为客户提供满

意的解决方案，得到行业内广大客户的认可和信任。

第二，公司的创新能力强，包括在产品的技术研发方面的创新和商业模式上的创新。在技术研发方面，公司开发出行业首创的“基于物联网、大数据的城市轨道交通供电系统全生命周期管理工业互联网平台”，经中国城市轨道交通协会技术装备专业委员会鉴定为“城市轨道交通供电系统领域行业首创、功能齐全、技术水平达到国际先进水平”，是2018年国家工信部工业互联网应用示范项目；在商业模式方面，也是引领整个行业的发展，2019年，公司成功中标广州市轨道交通新建线路供电系统设备及运维服务项目77.2亿元（以下简称“大BT模式”），取得广州市轨道交通十三五新建10条线路37项供电系统设备的供货、以及供电系统验收后15年综合运维服务合同，这是公司转型为电力能源综合解决方案服务商的关键里程碑，首次实现了公司在城市轨道交通供电专业领域“产品+运维+金融”整体总包的突破。

第三，公司拥有成熟的研发、销售、服务体系，研发方面采取自主创新为主、同时结合联合开发的模式，拥有一批专家团队，形成了以“技术领先、质量优先”的核心竞争力；在销售和服务方面，公司在广东、华北、华东、华中、西南、西北六大区域设有销售中心和地区办事处，形成了立体式、专业化、互补性的营销服务体系，服务范围覆盖全国，能为客户快速解决问题，提供及时、便捷的售前、售中和售后服务支持。公司能够满足客户的不仅仅是产品设备的供应，还有综合服务能力。这是一般中小企

业所不具备的，而且需要长时间的行业经验的沉淀及转化。

**6、 轨道交通业务的毛利率是否比较高？目前行业的竞争格局怎样？**

答：目前轨道交通业务的毛利率相比公司其他业务是比较高，主要是智能化设备的毛利率高，公司已经从低价竞争的一次设备阶段，向高附加值、智能化的高端领域发展。一般进入轨道交通的供应商都要经过至少 3-5 年的磨合和洗礼，并且行业竞争激烈，不断优胜劣汰，目前在行业内能像白云电器这样提供综合解决方案的服务商很少，白云电器在轨道交通领域深耕 20 年，形成了完整的产业链体系，在轨道交通供电系统的发展方向方面，白云电器目前是走在行业的前沿。

**7、 白云电器创新的广州地铁供电系统大 BT 项目，是如何产生的？这种模式未来是否能复制推广到其他城市？**

答：针对地铁供电系统“计划性检修”模式效率低下等痛点、难点问题，公司与广州地铁一起向智能、节约、社会化方向不断探索和试验新的运营管理模式，在行业内首次开发了“基于大数据的城市轨道交通供电系统全寿命周期管理系统”，基于设备故障预测与健康管理的理念，通过采用物联网、工业大数据、BIM 等技术，构建并实施了该系统，既提高地铁运营的安全可靠性，也大幅降低了供电系统检修的综合成本，延长了设备使用寿命，

为促进城市轨道交通供电系统设备维护检修模式从“计划修”逐步向“状态修”转变进行了有效的探索和实践。在商业模式上，也做了探索创新，从单一的设备制造商变成了系统集成服务商，从配电设备的供应商变成了综合解决方案提供商。

后续，我们也会将该模式复制到轨道交通市场相对发达的地区，进行推广。同时，公司也会在这套模式的基础上再创新，争取在其他行业也能发挥良好的作用。

8、 市场机构投资者比较关注市场赛道、可达的市场份额、竞争力、业绩增速以及发展的持久性。公司在电力设备行业已持续经营了四十年，上市后这几年公司的业绩也比较平稳，没有特别快速地爆发，现在恰逢有比较多政策利好支持，公司是否进入到一个战略机遇期？是否有一个短中期的愿景？主要的发力点在哪里？

答：白云电器从打铁起家，发展成为电力行业高端装备制造业的上市公司，一直专注主业四十年。我们讲究厚积薄发，从挖掘与实现客户价值最大化为出发点，以诚信经营为本，通过技术创新与数字化转型升级的方式，力求实现由高速发展向高质量发展的转变。企业的发展与自身的战略规划有关，也与客户的需求、行业的变化趋势有关。量变积累带来质变。公司多年来，产品技术不断在迭代、完善，公司也从纯粹的输配电设备供应商不断发展为现在的电力能源综合解决方案服务商，都是在满足客户需

求、顺应大势下所做的转型升级。

公司是在挖掘客户需求，提质增效的不断努力尝试中寻得自己独特的发展道路和新的业务增长点。如果认为现在是战略机遇期，这也是公司多年准备，在练好企业内功的基础上而迎来的机遇期，正是公司的发展目标与方向恰好符合与顺应了国家相关政策。

公司始终坚持以客户需求为中心进行产品研发，走自主品牌之路，专注行业不动摇，并不断创新，逐步形成了以“技术领先、质量优先”为核心竞争力的综合优势。目前公司以数字化转型为契机，构建共赢生态圈。通过进行产业资源整合，实现合作共赢与客户价值最大化。公司的愿景是成为“百年的白云，世界的白云”，战略目标是“成为世界领先的电力能源综合解决方案服务商”。我们会把产品做到更加极致，为客户创造更大的价值，不单纯追求速度及短期效益，坚持高质量经营，同时也会把握国家投资“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，推动企业由“产品驱动”向“数据驱动”、由“装备制造”向“智造服务”转型，稳步推动公司向更快、更好、更强发展。

9、 今年受疫情影响，很多招投标工作都直接在网上进行，公司通过网上中标接到订单后，对业绩基础有保障，但目前



**对订单的开工以及后续的交付是否会因目前国内外状况未消除而产生较大的冲击和影响？**

答：从生产的角度，疫情导致上下游企业复工推迟、原材料供应延期、货运物流受阻等，前期确实对公司订单开工及后续的交付产生了一定的影响，但随着国内外疫情的有效控制及上下游企业的全面复工复产，公司也将保持与上下游企业的密切沟通与高度协同，力争将因疫情而延迟的工期有序追赶回来。同时，伴随着公司的数字化转型升级，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。

从市场营销的角度，实际上，在疫情影响下，在网上接订单对公司来说反而是一个正面、利好的影响。客户一般第一次网上招标都会找质量有保证、信誉良好、业内口碑好、有成功服务案例和经验、规模较大的企业，白云电器一直属于电力装备制造业第一梯队的企业，特别在轨道交通领域，有领先、创新的服务模式，也有扎实稳固的业绩基础，这些都为开拓新城市奠定了良好的基础。

10、目前市场上也有很多大公司在做综合解决方案服务商、提供智能化系统等，包括各大元件厂商、行业内的巨头公司，都在搭建智能装备云平台、数据中心，他们与我们的竞争关系是怎样？公司如何保证竞争力？

答：智能化系统的落地需要客户对你开放原始数据，这一点是需要客户的高度认可和信任的。很多公司可能已有自己的智能化系统、平台，但还没有落地的应用场景，我们的“轨道交通全生命周期大数据管理系统”模式已成功落地实施且是行业内首创，我们的技术、成功的经验就是公司的竞争力所在。就行业来说，竞争当然是存在的。但其实整个解决方案体系应该说是一个共同体，是一个生态圈，公司的体系不排斥其他各大元件厂商，我们也要借鉴其他公司好的经验不断提升服务客户的能力。

在电网方面，公司始终跟进“两网”现代化建设步伐，积极研发和搭建研发平台，与有能力的公司积极合作研发新的产品，目前 10kV 一二次融合成套环网柜，10kV 一二次融合成套柱上开关、10kV 标准化柜等方面都开始投入市场竞争，于此同时公司与南网电科院、华南理工、武汉大学、广东电科院积极合作，吸纳前沿技术，研发智能或智慧变电站、配网智能设备等。公司也在广纳人才，招聘社会专家和院校的学生壮大充实技术队伍，为客户提供更好的服务。