



证券代码：300217

证券简称：东方电热

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：2019-002

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）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券 王涛；深圳国诚设资 蔡正、余小林
时间	2019年6月6日 下午1:30-4:00
地点	公司三楼会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董秘：孙汉武；证代：吕树栋；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>接待过程中，公司严格执行《信息披露管理制度》等相关制度，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p> <p>公司的主营业务是以电加热技术为核心，向不同业务领域的应用拓展，目标是建设一流的电加热技术行业领先企业，同时兼顾新业务的开发，目前的主要应用领域分别为民用电加热器领域、工业装备制造领域和新能源汽车领域。</p> <p>一、民用电加热器业务基本情况</p> <p>公司民用电加热器业务主要分为空调用电加热器、新能源汽车用电加热器、小家电用电加热器及轨道交通用电加热器</p> <p>（一）空调用电加热器</p> <p>1、空调用电加热器保持稳定增长。公司认为空调行业处于成熟</p>

期，爆发性增长的可能性不大，稳定增长是空调行业的常态。一般而言，内生式增长和技术更新增长是空调行业保持稳定增长的主要驱动力。同时，预测整个空调行业能够保持10%左右的年增长率，公司空调用电加热器能够保持稳定增长。

2、公司空调用电加热器具有明显的比较优势。与行业内其它竞争对手相比，公司具有比较明显的规模优势、品牌优势，市场份额相对较高，年销售收入远超行业第二名，而且市场集中度有进一步提高的趋势。近几年，公司很多品种的空调用电加热器都获得了主要客户的头标。

3、产品平均毛利率保持在一定的水平。公司的主要客户大多是空调行业的龙头企业，垄断性较强，所以公司的议价能力相对偏弱。为了保证公司产品平均毛利率保持在一定的水平之上，公司一方面尽可能和客户进行价格谈判，防止产品价格过快下跌；另一方面，配合客户加快新产品的开发及更新迭代，提高新发产品的毛利率，从而使公司产品平均毛利率保持在一定的水平。

（二）小家电用电加热器

1、小家电用电加热器是公司重点发展的一项业务。国内小家电的普及率远远不及国外发达国家水平。随着人们收入水平的不断提高，生活质量的不断提升，对美好生活的向往成为小家电行业发展的一个重要推动力。2018年，公司小家电用电加热器营业收入占到民用电加热器营业收入的10%左右，已排在民用电加热器营业收入的第二位。目前，公司已成为苏泊尔的战略合作供应商，美的、海尔等都是公司长期合作伙伴。

2、公司内喷涂石英管电加热器已开发成功，即将进入小批量试生产阶段。这种电加热器的优点是发热效率和安全性能高，重量轻，主要用于水加热，如饮水机；也可用于集中供暖，煤改电等。这是公司小家电用电加热器发展的一个方向。

（三）新能源汽车用电加热器

1、公司的新能源汽车用PTC电加热器用途较多。目前主要用于电池组加热、空调系统加热、除霜除雾加热及座椅加热等。目前来看，电池组加热及空调系统加热基本上已成为纯电动汽车的标配。

公司开发的的新能源汽车用水循环空调系统技术含量高，具有清洁、高效、环境舒适宜人等特点，已经成为很多高档新能源汽车生产商的优先选择。

2、公司新能源汽车用电加热器业务已经进入快速增长阶段。公司是国内最早生产新能源汽车用PTC电加热器的企业之一。2015年开始，由于国家政策的支持，新能源汽车市场开始快速放量，公司新能源汽车用PTC电加热器销售也随之进入大幅增长阶段。2018年，公司新能源汽车用电加热器销售近8000万元（含税），同比增长超过50%；2019年，公司力争完成1.5亿元左右的销售目标。

3、新能源汽车市场快速增长的持续性比较确定。根据中汽协的统计数据，2018年，新能源汽车产销分别完成127万辆和125.6万辆，比上年同期分别增长59.9%和61.7%。其中纯电动汽车产销分别完成98.6万辆和98.4万辆，比上年同期分别增长47.9%和50.8%；插电式混合动力汽车产销分别完成28.3万辆和27.1万辆，比上年同期分别增长122%和118%。2019年1-3月，中国新能源汽车产销分别完成30.4万辆和29.9万辆，比上年同期分别增长102.7%和109.7%。其中，1-3月纯电动汽车产销分别完成22.6万辆和22.7万辆，比上年同期分别增长109.3%和121.4%；1-3月插电式混合动力汽车产销分别完成7.8万辆和7.2万辆，比上年同期分别增长85.2%和79.1%。预计全年增长确定性很高。

（四）轨道列车用电加热器

动车及轨道列车更新周期较长，所以轨道列车用电加热器的销售较为稳定。目前轨道列车用电加热器事务部正在积极开发新产品、新领域，拓展新市场，已取得了一定的成绩。

二、工业装备制造领域的业务情况

公司工业装备制造领域的发展思路很明确，以工业电加热技术为核心，以多晶硅行业应用为主，不断研发新产品，开发新领域。公司工业电加热器具有能源洁净、温度可控，快速安全的特点，应用领域很广阔。

1、公司预计短期内来自多晶硅行业的订单较为稳定。2012年开

始，很多多晶硅企业破产、倒闭，多晶硅行业进入低迷阶段。经过几年行业整合，洗牌，2016年开始，多晶硅价格处于相对稳定阶段，龙头多晶硅企业开始盈利。2017年，受西部大开发政策、产业政策及多晶硅生产设备进入更新周期等诸多因素影响，公司工业用电加热器（包括多晶硅还原炉）订单持续上升。从设备的更换周期来分析，我们预计1-2年内来自多晶硅行业的订单较为稳定。

公司生产的多晶硅还原炉在国内技术领先，有些指标在国际上都处于顶尖水平。产品性能得到了国内多晶硅行业领先企业的充分认可，甚至表示愿意将原计划进口的同类设备全部改为国产替代，这有望进一步提高公司的订单数量。

2、积极拓展新市场，新领域。经过几年的努力，公司已经相继进入核电和军工领域，正努力成为核电、军工领域的一级供应商。未来，公司将积极扩展核电、军工、化工等领域的业务。

3、海洋油气处理装备业务应有较大的市场空间。我们预计，从国家能源安全角度考虑，加大石油、天然气等能源自给是大趋势。加大石油、天然气能源自给，必然会增加相应的固定资产投资。公司拥有中石油、中石化及中海油的入网许可资质，是相关设备的直接供应商。能源自给必将带动公司相关业务的订单增长。

三、江苏九天主要生产动力锂电池钢壳材料及通信光缆专用钢(铝)复合材料，今年一季度业绩不太好，公司有什么措施？今年会有商誉减值风险吗？

由于市场原因，光通信线缆的价格大幅下降，光缆企业将成本压力向上游供应商转嫁，导致江苏九天今年一季度业绩不太好，产品毛利率也大幅降低。江苏九天积极调整经营思路，一方面，主动降低光通信线缆材料的产量，开始有选择的接单，努力降低风险；另一方面，加快新品开发，实施产品转型，确保企业稳定运营。目前江苏九天转型产品已形成销售，取得了一定的成效，预计今年三季度业绩会开始逐步好转。

公司今年是否会有商誉减值风险，目前不太好判断。是否需要计提商誉减值，主要看江苏九天今年的业绩情况及后续的发展趋势，



同时也要根据专业评估机构就商誉减值测试作出的评估报告。目前江苏九天所处行业形势已发生改变，5G商业牌照已经发放，期望下半年市场开始好转。

四、公司生产的产品进口多吗？可以实现替代进口吗？销售团队模式是什么样的？公司各主要产品的综合毛利率如何？

1、公司生产的民用电加热器基本上都是国产，进口的相对较少；多晶硅冷氢化用电加热器及多晶硅还原炉原先以进口为主，目前，很多多晶硅生产企业已经使用或采购公司生产的多晶硅冷氢化用电加热器和多晶硅还原炉，替代原先需要进口的产品；预镀镍钢壳材料目前以进口为主，公司可以做到进口替代，已有少部分企业使用公司生产的预镀镍钢壳材料产品替代原先进口产品。

2、公司销售团队模式是以技术人员为主，各种专业人员组合在一起的销售团队模式，业务洽谈效率高，不是单纯的依靠销售业务员拉订单。这方面尤其在工业装备制造领域的销售更为明显。公司工业电加热器的销售团队就是各种专业人员组合在一起，发挥每个人的专业特长，形成高效的综合销售团队，承接订单时，销售团队所有成员以不同专业领域的身份共同参与谈判。这种销售团队模式既提高了公司综合竞争能力，又有利于谈判过程中发现的问题及时解决。

3、公司各主要产品的综合毛利率不一样。从各自的行业领域来看，工业装备制造领域的综合毛利率相对较高；空调用电加热器及锂电池用钢壳材料、通信光缆专用钢（铝）复合材料综合毛利率相对偏低；新能源汽车用电加热器及轨道列车用电加热器综合毛利率适中。

附件清单(如有)

无

日期

2019年6月10日