

证券代码：002272

证券简称：川润股份

四川川润股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 第一季度业绩说明会) <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会（2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会) <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问	
时间	2025 年 5 月 6 日（周二）	
地点	公司通过价值在线（www.ir-online.cn）采用网络互动方式召开公司 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会	
上市公司接待人员姓名	公司董事长罗永忠先生，董事兼总经理钟海晖先生，独立董事李光金先生，董事兼副总经理李辉先生，副总经理兼董事会秘书饶红女士，财务总监王琳女士。	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了如下回复：</p> <p>1、公司所处行业发展趋势及行业内主要企业表现情况</p> <p>在全球能源结构加速转型背景下，新能源产业已成为经济可持续增长核心引擎。公司各细分行业前景良好：高端装备制造业务中，可再生能源装机快速增长，风电、储能、清洁能源、光伏等行业均有政策支持和市场需求，有望带动公司规模和业绩增长；随着算力成为数字时代的关键生产力，液冷、数字能源需求增加，市场规模将扩大；零碳数字园区受政策支持，市场规模将显著增长；液压元件及辅件高端市场规模持续扩大，进口替代空间增大；军工装备、工业服务市场需求规模也在扩大等。但也面临产业政策变动、行业周期等风险。</p> <p>作为深耕高端能源装备制造领域的践行者，公司始终以敬畏</p>	

之心洞察行业脉搏。受益于“双碳”目标推进，科技/产业变革加速演进下数字时代算力的发展，公司主营业务所处的行业迎来政策与市场需求增长的双重驱动。根据国家能源局发布的数据，全国全社会用电量 9.85 万亿千瓦时，同比增长 6.8%。截止 2024 年底，我国累计发电装机容量约 33.5 亿千瓦，同比增长 14.6%。其中，风电装机容量约 5.2 亿千瓦，同比增长 18.0%，风电太阳能累计发电装机超过 14 亿千瓦。2024 年全球可再生能源装机容量保持快速增长，国内风电新增装机规模同比显著增长，海上风电、大功率机组成为发展重点，新能源装机高增，火电灵活性改造、新型储能等调节手段重要性凸显，为公司发展带来新机遇。但受原材料价格波动、部分区域项目延期等因素影响，各企业业绩分化有所加剧，技术领先性和供应链韧性成为竞争关键。据了解行业头部企业普遍在技术迭代（如远海、大兆瓦、液冷）、全球化布局、服务响应效率等方面加大投入。

川润始终以“做好自己的事”为第一要务——依托前瞻性研发储备抢占技术制高点，通过精益生产+核心自主可控构建成本优势，通过智能化产线升级压缩交付周期等，我们坚信，唯有在“星辰大海的征途”中保持战略定力，才能在行业浪潮中行稳致远。

行业格局情况请关注国家能源局政策解读、第三方行业白皮书及公司定期报告中的竞争分析章节。

2、公司主要业务发展及经营情况

公司经营业绩受宏观环境、行业发展、市场供需及经营管理等多重因素影响。2024 年度公司在市场、技术、产品、业务等多方面都有突破和发展，公司聚力“风光热电储”，持续推动能源绿色转型和可持续发展。加强落实“两海”战略，成立欧洲分公司，进军欧洲市场、聚焦开发东南亚市场、进一步开拓中东、中亚市场，2024 年公司国际业务销售收入同比增长 66.47%；海上风电产品于主流样机项目中得到广泛应用；清洁能源装备及解决方案营收较去年同期增长 26.71%；完成以简易程序向特定对

象发行股票，募投资金主要用于液冷和海上风电产品，报告期内储能液冷业务已开发多款标准机型，公司积极推动液冷技术的标准化和规模化应用，实现服务器浸没式液冷产品“零”突破，持续获得国际国内客户订单并交付，加速公司业务发展；公司深化产业布局，聚焦优质业务，积极拓展数字能源市场，为客户提供绿色数字能源综合解决方案；持续为客户提供“零碳智慧能源”整体解决方案，已打造江浙皖、川渝贵和珠三角等区域项目基地，全年累计开发光储充项目 50 余个，目前在手订单合计总容量超 60MW；稳步推进军工装备市场，拓展营销网络、延伸产业链条，为公司稳健发展筑牢根基。

公司 2024 年度经营业绩整体稳健，一是受市场需求和行业波动，公司调整了销售策略，更加关注订单毛利水平，对订单结构进行了优化，营业收入有所下降，综合毛利率同比上升 2.34%；二是公司加大“两海”战略投入，加大液冷、海上风电、国际业务及军工装备业务的市场拓展及新能源、液冷温控、海上风电等领域技术和产品的研发投入，费用较同期增长；三是根据会计准则，结合公司实际并基于谨慎性原则，公司坏账准备、信用减值损失较上年同期增加；受整体房地产市场行情和房产项目所属区域供需情况影响，对子公司川润物联持有的部分投资性房地产计提了资产减值损失，导致公司经营业绩对比上年同期有所下降。

具体经营情况及财务数据请详见公司于 2025 年 4 月 26 日在巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 刊载的内容。

3、公司在研发方面的投入及未来规划

公司成立以来一直专注主营业务的科技创新工作，公司研发创新以客户为中心，充分洞察行业技术发展及市场需求情况，研发费用占比常年在 3.5%以上，2024 年研发费用占比达 3.94%。围绕客户与市场，公司参与 40 多套国内首台套开发及规模应用，公司主导/参与润滑、液压、冷却方面 9 项国家标准以及发电机组水冷系统方面 3 项行业标准制定且已经全部发布。

公司未来会持续加强在海上风电、核电、储能、光伏、氢能

等新能源细分领域的研发投入，加大在算力、液冷、军工装备等领域的新技术、新产品和标准化投入，进一步加强公司主营业务产品核心元件自主可控性，保持技术优势地位，提高产品竞争力和市场占有率。具体研发投入敬请查阅 2024 年度报告中第三节第四点主营业务分析之研发投入。

4、液冷产品市场规模、公司液冷产品的核心竞争力和市场情况

液冷数据中心市场规模预计将保持高速增长：AIGC 的高速发展离不开高算力的支撑，随着计算芯片功耗持续上升带动服务器及整机柜功耗上升，液冷散热有望成为首选。根据 IDC 数据预计，2022—2027 年，中国液冷数据中心市场将以 59%的复合增长率持续蓬勃发展，预计到 2027 年，随着 AI 系列应用的规模化落地以及液冷生态的日趋成熟，市场规模将突破千亿大关。（注：1. 液冷数据中心包含 IT 设备和液冷数据中心基础设施；2. 数据来源：科智咨询、开源证券研究所）

公司的液冷产品以高效冷却技术为核心竞争力，为数据中心提供精确制冷、低 PUE、低噪音运行和高密度部署，提升数据中心 IT 设备运行效率的同时，推动高效经济、低碳绿色的数据中心快速发展：1) 覆盖浸没式液冷、冷板式液冷等主流技术路线，具有全链条解决方案能力；2) 具有快速响应的工程产品化能力；3) 关键工序自制的成本与质量控制能力；4) 随着募投项目的逐步投产，产能将得到进一步释放。

5、公司如何保持竞争优势

公司通过不断加强技术与研发投入、成本管控以提升竞争优势。面对市场竞争，公司及时把握市场发展趋势，聚焦主营业务，持续优化产业结构和产品组合，提升核心竞争力；抓住国家智改数转机遇，提高数字运营决策能力，发展新质生产力；积极拓展新产品市场和客户，增强销售规模和市场份额；持续优化工艺、推动管理创新，增强抗风险能力。未来还将进一步加大创新研发和市场营销力度，优化产品结构和组合，聚焦主营业务和优势业

务，统筹产业链资源，深化国内外客户合作，集中资源加快液冷温控、海上风电、数字能源业务发展，拓展军工装备业务市场。

6、公司 2025 年第二季度是否扭亏为盈及未来盈利驱动因素

公司经营业绩受宏观环境、行业发展、市场供需及经营管理等多重因素影响。2024 年度公司在市场、技术、产品、业务等多方面都有突破和发展。具体情况详见以上关于“公司主要业务发展及经营情况”问题的部分回复。

在全球能源结构加速转型背景下，公司各细分行业前景良好：首先，高端装备制造业务中，可再生能源装机快速增长，风电、储能、光伏等行业均有政策支持和市场需求，叠加公司“两海”战略的推进，有望带动公司规模和业绩增长；其次，随着新一轮科技革命和产业变革的加速演进，算力已成为数字时代的关键生产力，国家和地方政府出台了一系列政策支持算力产业的国产化与绿色低碳；液冷技术需求增加，市场规模将扩大。公司一方面持续研发以液冷为基础的散热解决方案，积极推动液冷技术的标准化和规模化应用，同时为客户提供绿色数字能源综合解决方案。

随着市场需求的进一步释放和增长，公司积极拓展数字能源、军工装备及国际市场，大力发展海上风电、液冷业务，未来公司将充分把握国家政策和行业发展机遇，抓住能源结构调整带来的新能源、储能、数字能源等领域需求，充分发挥现有技术、营销体系、市场地位、组织能力等优势，坚持市场和技术双轮驱动，优化产业结构和产品组合，通过差异化竞争和卓越运营，提高核心竞争力及经营效率，努力提升盈利能力，推动公司实现更高质量发展，以良好的经营业绩回报股东。

7、公司如何加强应收账款管理

受宏观经济波动及行业商业习惯影响，应收账款是行业普遍存在的现象。公司始终以“风险可控、质量优先”为原则，持续优化全流程管控，公司应收账款管理整体风险可控。

	<p>公司应收账款管理强化举措包括：1、优化客户信用评估体系，引入行业景气度、项目资质、历史履约等多维度数据模型，对客户按信用等级进行管理，动态调整授信额度，对应收账款的坏账风险进行充分预估，提前采取有针对性的预防措施，控制风险；2、强化工合同履约跟踪机制，对长账期项目实行“一单一策”动态监控，结合客户经营变化提前预警；及时跟进项目进展，沟通回款进度，将应收款项催收工作落实到责任人；3、建立应收账款对账及催收机制，定期对应收款项的性质、账龄、额度进行分析，并按会计要求对应收款项计提坏账准备；4、加强科学的供应链和存货管理体系建设，提高经营管理水平；5、进一步完善公司风险管理控制体系，加强客户关键环节内部控制，严格防范经营风险；6、对恶意拖欠客户，法务团队将协同专业机构快速介入，通过诉讼、资产保全等法律手段维护公司权益，同时探索应收账款保险等创新工具分散风险。</p> <h3>8、公司存货周转率情况</h3> <p>公司的存货规模根据订单量、交货周期等因素综合决定，受行业特性和市场需求波动影响，订单到收入的转换需要一定的周期，我公司存货周转率趋于行业平均水平，不存在存货严重堆积。未来公司也将持续优化存货管理，降低整体存货规模，提高资产周转率。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-06