

证券代码： 300040

证券简称： 九洲集团

哈尔滨九洲集团股份有限公司投资者关系活动记录表

公告编号： 2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月12日（周一）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长李寅 2、副董事长，总裁赵晓红 3、董事会秘书、副总裁李真 4、独立董事张成武 5、副总裁、财务总监刘振新
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问贵公司净利润受国家补贴减少或原材料成本波动的影响大吗？</p> <p>您好，会有一些影响。</p> <p>2、公司有信心今年扣非收入扭亏为盈吗？</p> <p>您好，我们有信心今年的扣非利润扭亏，2024年亏损是计提生物质的资产减值等影响。</p> <p>3、做为九洲集团的投资者，已经持股四年了，从来没有体验过赚钱，一直在回本的路上。真的太不容易了！请问公司管理层有什么可以给我们中小投资者鼓励的吗？</p> <p>您好，感谢您一直对九洲的支持，我们相信九洲集团的发展会越来越好。公司也会继续加强市值管理工作。</p> <p>4、公司除了与华为有合作，还与哪些国内著名企业有合作？</p>

公司业务覆盖智能配电设备、新能源发电、综合智慧能源领域，合作企业众多，具体信息参见公司定期报告

5、2023年发电收入6.54亿，毛利率将近40%，2024年发电收入7.87亿，毛利率却只有30%，这个差异在哪里？2025年发电收入的利润水平是否有改善？

您好，收入的毛利率减少，主要系毛利率较低的生物质热电联产项目收入占比增加所致，2025年会有改善。

6、公司今年业绩会有所提升吗？

2025年，公司将专注提升经营质效，通过优化业务结构、强化竞争优势为股东创造价值，继续以扎实业绩回馈投资者

7、贵公司产品可以用在核电领域吗？

你好，公司智能配电设备广泛应用于各类型电厂

8、今年电网设备需求量怎么样？

你好，电网设备需求量稳步增长，截止2025年一季度末，智能配电网设备中标额度为2.67亿元

9、请问公司管理层看好公司的未来发展吗？短期内是否有回购公司股票的计划？

您好，公司管理层始终看好公司的未来发展。短期内无回购公司股票的计划，如有计划，公司将及时公告

10、公司目前在手订单与去年同期相比怎么样？

您好，2024年度公司智能配电网业务订单额超过8亿元，同比增长超30%，截止2025年1季度，公司中标金额超2.6亿元，也创历史同期新高。

11、公司新能源业务采取与央国企合作开发，是基于什么考虑？

您好，公司与众多央国企伙伴开展风光发电项目合作，根据新增并网规模，择机择时将新能源电站作为公司的“产品”出售100%股权，以实现风光资源溢价、设备价值和EPC价值。同时，公司仍将力争保留已出售风光电站的日常运维，围绕新能源发电拓展相关的轻资产业务。

12、公司充电桩和蓄电池的现状与发展规划？

您好，储能业务方面，向市场推广公司新研发的集成一体化无人值守变电站、光储充电动汽车充电站、电化学储能系统，实现对各类分布式能源、储能和负荷的整合参与。

13、公司实控人随着年龄增长，有没有出售控制权的计划？

您好，目前还没有出售控制权的计划，但如果有可能为上市公司赋能的优质的收购方，也可以洽谈合作。

14、请问今年公司，准备从哪些方面突破，来扭转当前的颓势，给企业和股东一个好的回报，谢谢！

您好，2025 年公司主要经营计划主要包括以下 5 个部分：

- (1) 产业链、供应链深度融合
- (2) 数字赋能，创新发展
- (3) 深化能源合作，稳步推进新能源电站建设
- (4) 推进投资者关系管理
- (5) 搭建人才培养平台，重视人才队伍建设

详细介绍请参见公司 2024 年度报告“第三节 十一、公司未来发展的展望”。公司将从上述几个方面着手，提升公司业绩

15、公司有参与机场电力的建设吗？

您好，有参与过机场电力的建设。

16、公司在黑龙江省以外的省有哪些项目？

您好，公司在吉林、山东、江苏、贵州等地均有项目，详细内容请参考” 2024 年年报第三节内容”

17、公司与华为的战略合作是不是中止了？

您好，没有终止。

18、公司会被华润收购吗？此消息属实吗？

您好，公司未被华润收购，请注意投资风险

19、新能源电站规模越来越大，但是营收利润没见增长，请问如何解决这种情况、另外补贴一直没有到位，如何解决

您好，感谢您的关注，公司营业收入 2024 年比 2023 年增长 22%，营业利润下降主要是因为生物质电站提计资产减值影响。

可再生能源补贴是行业普遍问题，非个例，需要国家统一出台政策解决。

20、公司与华润新能源的合作进展？

您好，感谢您的关注，公司与华润新能源的合作已经终止。

21、公司有没有为机器人公司提供电力设备？

您好，公司业务不涉及人形机器人领域

22、公司 2025 年的并网计划和规模可以公布吗？

您好，感谢您的关注，2025 年计划新增并网 100-200MW 新能源电站项目。

23、公司 2024 年负债率是多少，是否属合理水平？

您好，2024 年资产负债率为 65.72%，对比往年变化不大，属合理水平。

24、公司今年在业务发展和并购重组方面有哪些计划？

您好，感谢您的关注，鼓励上市公司兼并重组是促进经济高质量发展的重要举措，公司也会寻找合适的标的，利用上市公司平台通过兼并重组等方式将公司主业做大做强。

25、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

您好，公司目前有智能配电网、新能源以及综合能源服务三大核心业务板块。行业政策及未来发展情况公司的 2024 年度报告中已分别详细披露。

26、生物质电站有出售计划吗？

你好，公司目前正在积极寻找生物质电站买家。此外，2025 年，公司生物质项目将主要从原材料、技术路径、附加值产品等方面入手调整项目经营战略。通过建立稳定的原料供应体系，优化原材料的收集、储存和运输过程，降低燃料成本，减少价格波动对成本的影响。年中对主要辅助设备和技术升级改造提高发电效率，同时，进行多元化经营，开发高附加值产品（例如工业蒸汽），提高项目盈利能力。

27、今年营收和利润目标是多少？

您好，公司已制定了年度经营计划，力争高质量完成所制定的目标。

2025 年公司主要经营计划主要包括以下 5 个部分：（1）产业链、供应链深度融合（2）数字赋能，创新发展（3）深化能源合作，稳步推进新能源电站建设（4）推进投资者关系管理（5）搭建人才培养平台，重视人才队伍建设 详细介绍请参见公司 2024 年度报告“第三节 十一、公司未来发展的展望”。

28、公司在 2025 年的机遇是什么？

您好，2025 年，公司将结合在智能配电网业务的客户积累、新能源电站的布局等构建产业链、供应链的生态融合体系。同时，在数字化和 AI 发展的背景下，公司将立足于丰富产品线的整合优势，加大在人才储备、科技创新、绿色制造等方面的投入，深度赋能公司智能配电网业务及综合能源管理，稳步推进“风光新能源+智能装备制造”的双引擎业务格局。

29、请问，公司的绿证交易量是否成为可持续收入来源？

您好，通过绿证交易可为公司增加收入来源。

30、公司有出口业务吗？

您好，公司电气设备产品和总包方出海的比较多

31、股票每天换手率达 20——30%，甚至 30.40，会不会违规操纵股价？

您好，公司不存在操纵股价的情形，股价波动受到多种外部因素的影响，如宏观经济环境、行业竞争态势、市场情绪等。公司努力通过合规手段推动企业价值的合理反映，管理层也将努力带领全体员工提升经营效率和盈利能力，合规信息披露，做好投资者关系管理和市值管理工作

32、减持是不是股东看不到公司发展空间才减持？

您好，基于对公司良好发展的信心及响应增持号召，公司实际控制人自公司上市 15 年以来，从未曾减持过上市公司股票，向市场传递着对公司的笃定。此外，自 2015 年至今，实控人李寅及赵晓红合计增持公司股票 2,183.75 万股，其中：定向增发股

票 1,674.12 万股，均价 7.42 元/股，二级市场集中竞价增持股票 509.63 万股，均价 6.98 元/股，合计增持金额约 17,156 万元，增持均价约 7.8 元/股（不含融资利息）。本次减持主要是为偿还到期的股票质押融资借款，降低股东个人的债务及融资成本，基于对上市公司的未来发展信心，后期也不排除择机通过目前鼓励的低成本增持专项款贷款，再增持公司股票。

33、最新消息中美谈判已经取消 4 月 2 日加征的关税，这是否有利于公司产品出口，谢谢！

你好，公司产品原料都是国内采购，公司电气设备产品和总包方出海的比较多，关税问题对公司产品影响不大

34、公司核心业务和核心竞争力是什么？

您好，公司的主要业务有智能配电网业务、新能源业务、综合能源服务；公司核心竞争力主要为技术能力及产业创新优势、产业链上下游融通优势、区域优势和项目资源优势、综合竞争力优势、产业合作及品牌优势，具体详见 2024 年年度报告“第三节 三、核心竞争力分析”部分。

35、公司在低空经济方面有布局和项目吗？

你好，公司目前无低空经济方面的布局

36、当前股价和股票的内在价值匹配吗？

您好，公司始终专注提升经营质效，通过优化业务结构、强化竞争优势为股东创造价值，继续以扎实业绩回馈投资者，相信股价会到达较为合理价值

37、公司有没有军工方面的项目？

您好，目前没有军工方面的业务或相关布局

38、2025 年公司发展战略？

您好，2025 年，公司将结合在智能配电网业务的客户积累、新能源电站的布局等构建产业链、供应链的生态融合体系。同时，在数字化和 AI 发展的背景下，公司将立足于丰富产品线的整合优势，加大在人才储备、科技创新、绿色制造等方面的投入，深度赋能公司智能配电网业务及综合能源管理，稳步推进“风光新

能源+智能装备制造”的双引擎业务格局。

39、公司有没有进入算力行业的项目？

您好，公司目前没有算力方面的业务或相关布局。公司为一些数据中心提供配电设备

40、公司发电业务应收款情况？

截至 2024 年 12 月 31 日，公司新能源电站应收可再生能源补贴款及应收电费 987,522,706.60 元，其中标杆电价 38,317,108.46 元，可再生能源补贴 949,205,598.14 元。

41、除了中核汇能和华润，公司还有哪些潜在交易对手在洽谈？

您好，公司 2025 年经营计划中提及深化能源合作，稳步推进新能源电站建设。公司与央国企等能源企业将继续保持合作，具体信息请以公司在指定网站发布的公告为准。

42、公司有做市值管理吗？目前市值公司管理层满意吗？

您好，公司高度重视投资者关系管理工作，2024 年公司加快建设媒体、网站等信息发布渠道，建立了核心媒体圈，通过反路演及线上形式，合计 20 次接待 114 家机构投资者的调研活动，同时积极认真回复投资者互动平台的每一条问题，回复率达到 100%，使投资人更为具体和深入的了解公司业务进展和发展规划情况，使投资者了解并认可公司的价值所在。2025 年公司将持续在多渠道、多平台、多方式开展投资者关系管理工作，完善传统媒体、网站、新媒体等信息发布渠道，全年计划组织业绩说明会 1 次、投资者电话会、路演、反路演活动等不低于 5 次，增加交流频次以建立可靠、互信、共同发展的投资者关系。另一方面，公司将有序推进现金分红事宜，增强对投资者的回报，可以建立稳定的投资者基础，提升公司的市场价值和竞争力。

43、请介绍一下公司近期中标的中国石油寰球工程有限公司直流电源框架采购项目情况。

您好，本次中标的是中国石油寰球工程有限公司直流电源框架采购招标，投标时给出的是产品单套价格；在未来三年，客户

的直流电源采购按照需求情况和公司具体协商采购金额。

44、九洲目前持有的新能源电站的规模是多少？

您好,截至2024年12月31日,公司建设、控制和持有新能源电站超过2,500MW。其中,持有运营和建设的风电、光伏电站项目1,094.60MW,作为少数股东持有49%股权的风电、光伏电站项目754.75MW;生物质电站持有运营和参股的电站240MW;已取得核准和开发指标的风电项目450MW。

45、公司风电资产运营情况？

您好,近年来,公司大力开发风电资产。2024年,公司风电资产总装机容量24.60万千瓦,同比增长68.49%;总发电量6.24亿千瓦时,同比增长51.46%;上网电量6.09亿千瓦时,同比增长51.12%。

46、与华润的合作中止,那子公司的出售有没有找其他公司继续推进出售？

您好,公司2025年经营计划中提及深化能源合作,稳步推进新能源电站建设。公司与央企等能源企业将继续保持合作,具体信息请以公司在指定网站发布的公告为准。

47、公司智能配电网竞争优势？

您好,公司在智能配电网领域积累了30余年的行业经验,是智能配电网领域国家级重点高新技术企业,在行业内具有技术优势和核心竞争力。一是专业性强、客户粘性高。公司已形成较完整的智能配电网制造产业链,为具有较强竞争能力的综合智慧能源成套解决方案供应商。由于相关产品、解决方案对技术要求高、专业性强,是客户供电和自动化系统安全高效运行的关键保证,因此客户对公司产品的黏性较高。二是产业链上下游融通。公司目前已经形成产品供应+新能源电站EPC建设+新能源投资运营全产业链体系服务,EPC建设业务和新能源投资运营业务的高速发展也拉动智能配电网设备制造板块的发展,公司各业务板块已经展现良好的协同促进作用。三是技术水平行业领先。公司在行业中已构筑起强大的产品竞争力与卓越的技术创新能力,研

发水平始终稳居行业前沿，掌握了多项核心技术；在产学研合作方面，公司与多所知名高校及科研院所建立了长期稳固的合作关系。

48、2025 年一季度公司智能配电网经营情况？

您好，公司 2025 年第一季度相继中标鞍钢集团有限公司本钢设备公司高压柜（二次）采购项目、广东建翡建筑工程有限公司铁岭润荣 500MW 风电项目 220kV 升压站交直流一体化设备等项目，截至 2025 年 3 月末，智能配电网业务累计中标金额约 2.67 亿元，额度创历年同期新高。国际合作方面，公司向科特迪瓦必欧雅 2*23MW 生物质电站项目发运了一批采用施耐德授权生产的 BlokSeT 智能型低压开关柜的产品。

49、公司本期盈利水平如何？

您好，2025 年一季度公司实现营业收入 3.08 亿元；归母净利润 2275.21 万元，销售毛利率 29.27%，业绩逐渐修复。

50、2024 年公司综合能源业务经营状况？

你好，综合智慧能源业务实现营收 4.79 亿元，占营收比重 32.36%，占比同比提升 60.30%。

51、中共中央办公厅、国务院办公厅发布的《关于完善价格治理机制的意见》，对公司未来发展的影响？

您好，《意见》提出“稳妥有序推进能源资源价格市场化改革”，明确加快完善电网代理购电制度，推动更多工商业用户直接参与电力交易，电力市场化改革可能会提升公司新能源电站的收益灵活性。同时，《意见》中提出完善绿色电力证书交易体系也可能为公司新能源项目提高收益。

52、公司被中核汇能收购子公司的项目为什么这么长时间还没有完成国资备案，预计什么时候才能完成？

您好，目前不确定时间，是否能交易成功也存在不确定性，请您注意投资风险。

53、公司今年在资本市场上的规划是什么？

您好，2025 年公司将持续在多渠道、多平台、多方式开展

投资者关系管理工作，完善传统媒体、网站、新媒体等信息发布渠道，全年计划组织业绩说明会 1 次、投资者电话会、路演、反路演活动等不低于 5 次，增加交流频次以建立可靠、互信、共同发展的投资者关系。另一方面，公司将有序推进现金分红事宜，增强对投资者的回报，可以建立稳定的投资者基础，提升公司的市场价值和竞争力。

54、前段时间公告与华为联手中标储能项目。接下来与华为还有哪些合作计划？

你好，公司从事储能的系统集成，拥有提供储能系统集成解决方案的综合能力，主要应用于大型地面电站储能，共享独立储能电站，工商业园区储能，户用储能等，与融合元储和华为数字有过合作。具体信息请以公司在指定网站发布的公告为准，注意投资风险。

55、2024 年公司综合能源业务储备情况？

您好，2024 年齐市梅里斯区九洲 20MW 分散式风电项目、松北九洲一号 25MW 分散式风电项目、齐市富区九洲 48MW 分散式风电项目、齐市铁锋区九洲 32MW 分散式风电项目获核准，共储备 300MW 分散式风电指标，重点布局东北地区风资源丰富的县域市场。

56、公司将子公司陆续卖给国资，集团公司有没有可能被国资收购？

您好，感谢您的关注，目前和国资仅有新能源电站子公司股权上面的合同，还没有集团股权上的合作。

57、公司在 1 年前就和华为合作超充项目，现在进展如何？

你好，公司从事储能的系统集成，拥有提供储能系统集成解决方案的综合能力，主要应用于大型地面电站储能，共享独立储能电站，工商业园区储能，户用储能等，与融合元储和华为数字有过合作。具体信息请以公司在指定网站发布的公告为准，注意投资风险。

58、近段时间该公司股票换手率保持高位？是否存在异动

您好，没有达到异动公告的标准。

59、公司之后的盈利有什么增长点？

您好，受益于智能配电网和新能源业务增长拉动，公司 2025 年预计营收依旧保持增长。同时，公司 2024 年充分计提生物持电站资产减值后，2025 年综合智慧能源业务将实现减亏或扭亏，实现公司整体利润的增长。

60、公司研发投入情况？

您好，公司坚持自主创新，加大研发投入力度，每年都投入较大资金购买研发设备、研发材料、培训技术开发人员，以保障公司在行业内的技术领先地位。2024 年全年研发投入 18,159,665.41 元，占比营业收入 1.23%。

61、公司 2024 年经营活动产生的现金流量净额较去年同期大幅下降的原因？

您好，2024 年公司经营活动产生的现金流量净额 1.26 亿元，较去年同期下降 80.06%，主要系本期购买商品、接受劳务支付的现金较去年同期增加所致。

62、公司 2024 年业绩大幅亏损原因？

公司 2024 年业绩出现亏损，主要系受到行业政策、原料价格波动及商誉减值导致影响报告期利润-6.04 亿元：

(1) 2024 年生物质发电行业短暂出现燃料紧缺、价格波动及项目现金流短缺等问题，公司生物质电站建成后一直处于优化调整和产能提升技改阶段，并且运营前两年生物质燃料收储准备量较大，燃料占地费用和倒运费较大，加之燃料热值损失等多重因素影响公司生物质电站投资效益不及预期，生物质固定资产计提固定资产减值损失 4.22 亿元、权益持有生物质公司投资收益损失 0.68 亿元。

(2) 公司 2015 年收购沈阳昊诚电气有限公司产生商誉 1.26 亿元，以前年度已计提商誉减值准备 0.64 亿元，截至 2023 年末商誉账面价值为 0.62 亿元。2024 年，受新能源电站建设进度延后影响，本期昊诚电气公司经营情况与预期存在一定差异，计提商

誉减值准备 0.26 亿元，计提后 2024 年末商誉账面价值为 0.36 亿元。

(3) 报告期信用减值损失 0.88 亿元，其中单项计提生物质电力应收账款坏账准备 0.59 亿元。

63、九洲集团在技术资源或者技术垄断性上是否有独特的优势？

您好，公司核心竞争力主要为技术能力及产业创新优势、产业链上下游融通优势、区域优势和项目资源优势、综合竞争力优势、产业合作及品牌优势，具体详见 2024 年年度报告“第三节三、核心竞争力分析”部分。

64、公司 2024 年电站整体运营情况？

2024 年公司已投产风电资产、光伏资产、生物质电厂总装机容量 70.46 万千瓦，同比增长 16.54%；新投产机组的装机容量 10 万千瓦，新增计划装机容量 30 万千瓦；发电量 18.11 亿千瓦时，同比增长 31.71%；上网电量或售电量 16.94 亿千瓦时，同比增长 32.97%；平均上网电价或售电价 0.53 元/亿千瓦时（含税），发电厂平均用电率 7.23%，发电厂年平均发电利用小时数 2591.88 小时。整体而言，2024 年公司电站运营良好，增幅较明显。

65、未来怎么优化生物质资产运营？

您好，感谢您的关注，2025 年公司生物质项目将主要从原料采购、技术路径、附加值产品等方面入手调整项目经营战略。通过建立稳定的原料供应体系，优化原材料的收集、储存和运输过程，降低燃料成本，减少价格波动对成本的影响。年中对主要辅助设备进行技术升级改造提高发电效率，同时，进行多元化经营，开发高附加值产品（例如工业蒸气、增加售热面积）等，提高项目盈利能力。

66、公司智能配电网竞争优势？

您好，公司在智能配电网领域积累了 30 余年的行业经验，是智能配电网领域国家级重点高新技术企业，在行业内具有技术

优势和核心竞争力。一是专业性强、客户粘性高。公司已形成较完整的智能配电网制造产业链，为具有较强竞争能力的综合智慧能源成套解决方案供应商。由于相关产品、解决方案对技术要求高、专业性强，是客户供电和自动化系统安全高效运行的关键保证，因此客户对公司产品的黏性较高。二是产业链上下游融通。公司目前已经形成产品供应+新能源电站 EPC 建设+新能源投资运营全产业链体系服务，EPC 建设业务和新能源投资运营业务的高速发展也拉动智能配电网设备制造板块的发展，公司各业务板块已经展现良好的协同促进作用。三是技术水平行业领先。公司在行业中已构筑起强大的产品竞争力与卓越的技术创新能力，研发水平始终稳居行业前沿，掌握了多项核心技术；在产学研合作方面，公司与多所知名高校及科研院所建立了长期稳固的合作关系。

67、2024 年新能源项目并网、开工情况？

2024 年，泰来九洲大兴 100MW 风电项目并网，安达九洲火山 250MW 光伏发电项目、安达九洲石山 250MW 光伏发电项目开工建设。截至 2024 年末，公司自持及在建新能源电站项目超 1GW，储备项目超过 2GW。

68、公司 2024 年各板块经营情况？

您好，2024 年，公司智能配电网业务实现营收 4.86 亿元，占营收比重 32.81%，占比同比提升 20.26%；新能源发电业务实现营收 3.87 亿元，占营收比重 26.14%，占比同比下降 8.91%；新能源工程业务实现营收 1.15 亿元，占营收比重 7.79%，占比同比提升 136.41%；综合智慧能源业务实现营收 4.79 亿元，占营收比重 32.36%，占比同比提升 60.30%。

69、公司 2025 年一季度经营情况？

您好，2025 年一季度公司实现营业收入 3.08 亿元；归母净利润 2275.21 万元，销售毛利率 29.27%，业绩逐渐修复。公司 2025 年第一季度相继中标鞍钢集团有限公司本钢设备公司高压柜(二次)采购项目、广东建翡建筑工程有限公司铁岭润荣 500MW

风电项目 220kV 升压站交直流一体化设备等项目，截至 2025 年 3 月末，智能配电网业务累计中标金额约 2.67 亿元，额度创历年同期新高。国际合作方面，公司向科特迪瓦必欧雅 2*23MW 生物质电站项目发运了一批采用施耐德授权生产的 BlokSeT 智能型低压开关柜的产品。此外，泰来九洲兴泰生物质热电联产项目入选国家能源局典型案例，富裕生物质电厂与泰来兴泰生物质电厂成功完成了 35.4462 万张与 28.2695 万张绿色电力证书交易。

70、在新能源发电和智能电网业务上，公司如何平衡两者发展，实现协同增长？在储能技术应用方面，公司有哪些研发成果和项目落地，对提升公司综合竞争力有何重要意义？

您好，公司新能源发电和智能电网业务是公司的主要利润来源，两者有协同效应，公司可通过新能源电站的建设及总包拉动产品的销售。同时，也是因为公司有新能源电站设计+产品供应+新能源电站 EPC 建设+新能源投资运营全产业链体系服务，可以提高公司电站的运营收益。

71、公司新能源行业的竞争优势？

在未来的光伏、风电等新能源领域，国家补贴力度逐步降低，市场化竞争将愈发激烈。进入平价上网时代，企业在技术创新、规模化发展、融资成本把控以及管理水平提升等方面面临着更高要求。公司不仅拥有新能源电站从设计、开发、投资、施工直至运营的全流程资质，还具备丰富的行业实操经验，在当下及未来的市场环境中，展现出强劲的综合竞争力。公司构建了覆盖全国的新能源资产网络，在黑龙江省形成了显著的规模化开发优势。依托该省内得天独厚的风光资源禀赋以及公司所搭建的完备的工程建设团队、运维团队，已形成较为突出的成本竞争力。

72、公司 2024 年毛利率情况？

您好，2024 年，公司销售毛利率 27.38%，其中智能配电网业务毛利率 19.87%，同比下降 0.24%；新能源发电业务毛利率 67.19%，同比提升 3.58%；新能源工程业务毛利率 62.62%，同比提升 45.14%；综合智慧能源业务毛利率-5.66%，同比提升 2.21%。

73、公司近几年扣非净利润下滑的原因？

您好，公司近几年扣非净利下滑主要因为公司业务模式调整及生物质电站不及预期所致。公司将继续坚持智能配电业务、新能源业务、综合能源业务的三大板块发展策略。此外，通过加大智能配电产品的销售渠道、加快新能源电站并网建设进度及加强综合能源业务精细化管理来提高公司业绩。有关公司经营业绩、发展战略、经营计划情况，请关注公司后续披露的 2024 年年度报告。

74、请介绍一下公司综合智慧能源业务未来的发展战略？

您好，分散式风电+清洁能源供热方面，公司将发力基于双碳目标的区域环境综合能源示范项目。虚拟电厂方面，筹建虚拟电厂，将现持有和未来持有的分布式电源、储能系统、可控负荷、智慧供热、充电网路等源网荷储聚合和协调优化，实现作为一个特殊电厂参与电力市场和电网运行的电源协调管理系统。储能业务方面，向市场推广公司新研发的集成一体化无人值守变电站、光储充电动汽车充电站、电化学储能系统，实现对各类分布式能源、储能和负荷的整合参与。至“十五五”规划期末，公司致力于打造 100 个“零碳”乡镇及“零碳”产业园区。

75、2024 年的市值管理成果、2025 年的市值管理计划？

您好，公司高度重视投资者关系管理工作，2024 年公司加快建设媒体、网站等信息发布渠道，建立了核心媒体圈，通过反路演及线上形式，合计 20 次接待 114 家机构投资者的调研活动，同时积极认真回复投资者互动平台的每一条问题，回复率达到 100%，使投资人更为具体和深入的了解公司业务进展和发展规划情况，使投资者了解并认可公司的价值所在。2025 年公司将持续在多渠道、多平台、多方式开展投资者关系管理工作，完善传统媒体、网站、新媒体等信息发布渠道，全年计划组织业绩说明会 1 次、投资者电话会、路演、反路演活动等不低于 5 次，增加交流频次以建立可靠、互信、共同发展的投资者关系。另一方面，公司将有序推进现金分红事宜，增强对投资者的回报，可以建立

	<p>稳定的投资者基础，提升公司的市场价值和竞争力。</p> <p>76、公司目前商誉情况怎么样？</p> <p>您好，公司 2015 年收购沈阳昊诚电气有限公司产生商誉 1.26 亿元，2024 年计提商誉减值准备 0.26 亿元，计提后 2024 年末商誉账面价值为 0.36 亿元。</p> <p>77、2024 年公司智能配电网业务经营情况？</p> <p>您好，2024 年，公司智能配电网业务实现营收 4.86 亿元，同比增长 20.26%。公司扬州研发团队已投入运作，成为推动设备技术升级的核心力量，并在扬州设立研发团队加强产品创新。依托扬州的地理位置和产业资源，团队与央国企（如国家电网、新能源投资企业）建立了深度合作，通过联合开发项目拉动设备销售，增强了公司在长三角地区的市场渗透率。公司中标国网江苏省电力有限公司 2024 年第一次配网物资协议库存公开招标采购，涉及电力设备供应。此外，公司准入中国石油天然气集团有限公司高低压电器设备供应商资格，在高压开关设备领域进一步拓展了央企合作市场，为后续设备销售奠定基础。</p> <p>78、公司的应收账款越来越高，请问公司这方面将采取什么措施来处理</p> <p>您好，公司应收账款主要是应收的可再生能源补贴。截止 2024 年底应收国补近 10 亿元。</p>
附件清单(如有)	
日期	2025-05-12