

证券简称：九洲集团

编号: 2025-010

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（ ）
参与单位名称及人员姓名	见日资本-叶勇、 东方财富证券-黄孝捷、 进门财经-王光兵
时间	2025 年 11 月 20 日
地点	北京
上市公司参与人员姓名	投资者关系经理-李浩轩
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司是否有其他的技术和产品储备，比如针对算力中心供电的 SST？ 自 2024 年制定了“制造业再出发”的战略方向以来，公司针对多个类型智能配电网设备进行水单了紧锣密鼓的立项研发。比如上面提到的块化 UPS 供电系统、高压直流电源系统之外，公司自主研发的微模块数据中心样机、智能母线等产品也预计将在近期亮相。 公司固态变压器（SST）产品正处于研发阶段。关于变压器产品九洲拥有充足的技术经验累积；对于公司的技术研发能力，早在 2012 年公司就实现了高压变频器的技术出口，当时公司将具有自主知识产权的 SVG 相关技术和产线出售给了美国罗克韦尔自动化；公司也是东北地区唯一一家同时具备施耐德电气、ABB、罗克韦尔授权代工企业。依托公司在配电设备领域超过 30 年的技术积累，背靠哈尔滨地区高校科研优势，公司有信心也有能力在新业务新产品的研发竞争上取得突破 2、公司电气设备及发电业务是否供给算力中心？ 公司智能配电网设备使用场景广泛，包括负荷侧各种高用能密度场景。我司近两年来对数据中心/算力中心的供货明显提升，目前供货

	以开关柜、直流电源等为主。 公司对以算力需求为代表的新质生产力用电场景以及新的产品需求保持着密切关注和研发投入。公司针对数据中心设计研发的模块化UPS供电系统、高压直流电源系统均已完成，预计在下个月完成相关的检验检测，获得型式检验报告。 3、今年3季度年公司总体经营情况如何？ 截止本年三季度末，公司实现了扣非口径下收入和利润双增长。报告期内公司实现营业总收入 9.47 亿元，同比-2.75%，归母净利润 4311.73 万元，同比-41.09%，扣非归母净利润 4801.27 万元，同比+170.88%。单季度看，第三季度实现营业总收入 2.61 亿元，同比+12.77%，归母净利润 30.23 万元，同比+104.38%，扣非归母净利润 492.37 万元，同比+159.36% 报告期内归母净利与扣非净利呈现一减一增系公司在 2024 年同期确认了较高的一次性工程抢装收入，而本报告期没有发生此类收入； 综合智慧能源板块方面，得益于公司对生物质热电联产资产经营的优化改善，叠加上期计提减值影响，2025 年前三季度该业务毛利扭亏为盈。 新能源业务板块，本期与华电合资的 100MW 风电项目 3 月并网，装机权益容量有所提升，2025 年 9 月底公司收购定边 50MW 风电项目 100%股权。但受电力市场相关政策变动影响，公司风光发电业务毛利略有下降。 4、公司本期现金流状况如何？ 得益于可再生能源补贴收入结算的回款速度加快，公司经营现金流得到了明显的改善。报告期内公司经营性净现金流超 3 亿元，同比增长 320%。 5、公司对于改善的现金流是否有投资/规划？ 除了计划内的风光发电项目、综合智慧能源资产的投资，公司对于电力电子设备领域的产业投资持开放态度。公司认可产业并购所能带来的协同效应，同时也会以谨慎务实的态度对待潜在的并购机会。 6、公司可再生能源发电国补回款周期和回款情况如何？ 公司本年度累计收到国补回款超过 2 亿元，回款速度明显加快，公司也在本期冲回了部分前期计提的应收账款。目前公司仍有约 10 亿元国补应收款，含补贴电价的风光项目均已通过合规检查并进入“双目
--	---

	录”（合规清单和国补目录）。 7、公司在制造业板块采取了哪些措施以提升订单和收入的增长？本年的销售目标完成情况如何？ 2024 年公司管理层提出了“制造业再出发”的战略方向，把提高智能配电网制造板块业绩视为公司未来发展的重点，将着力提高产能利用率，利用规模效应提高毛利率，加大研发和开拓市场的投入，推动产品销量的增长： 加大市场和营销投入：公司从 2023 年年末在北京开始组建全新的大客户销售团队，发力大客户和集团型客户采购，从 2024 年三季度开始建立海外销售团队和对海外直销能力； 提升研发水平和产品竞争力：公司于 2023 年底在江苏扬中设立了新的研发中心，并将在产品研发方面持续投入， 力争贴近市场，降低运输成本，提高产品的竞争力； 整合集团资源，拉动设备销售：公司已经开始利用集团新能源业务板块建立的众多良好合作伙伴关系，积极与众多能源行业国央企进行深度合作，拓展设备销售市场，推动输配电装备业务增长。 2025 年公司制造业板块订单目标是较上年同期增长超 20%。公司管理层设定了详细的销售计划和目标，也有信心完成设定的年度目标。 关于行业未来的发展，公司管理层持较为乐观的看法。原因如下：输配电行业已经经历了漫长的产能出清周期，伴随着十四五末期全国范围内电网投资的回升以及大量清洁能源电站指标从项目开发期转入建设期等因素或为行业带来新的景气周期。同时，新型的用电需求突显，AI，数力中心对电能及电力设备的需求正高速增长，公司有能力（经验技术积累充分，产能齐备）也有意愿抓住机遇，实现公司电力设备业务的大跨步发展。 8、公司智能配电网设备订单在电网内外分布情况如何？毛利和净利率水平如何？ 目前公司智能配电网设备订单分布电网订单占比约 1/3，电网外占比约 2/3。。 公司智能配电网业务毛利约 20%，净利率约 3%,随着公司订单量的增长和产能利用率的提高，规模效应的显现将使公司盈利水平得到改善。 9、公司综合智慧能源板块本年度经营情况以及未来发展规划如何？
--	--

	该板块下汇集的是针对客户围绕用电发生的其他综合用能需求(热、冷、气等), 针对性的提供多能互补解决方案的业务, 具体包括“分散式风电+供暖”业务、生物质热电联产业务、储能等业务模式, 该板块也是我司最新的业务板块和未来增长的看点之一。该板块短期内的业绩增长将主要来自公司“分散式风电+供暖”业务的投产以及生物质热电联产业务的增收减亏。 “分散式风电+供暖”业务是公司多年间开发清洁能源项目的过程中探索出的一种全新业务模式, 具体是在三北地区, 尤其是冬季供暖需求最强、供暖期最长的东北地区, 利用分散式风电和储热介质, 在乡镇层面替代效率较低的燃煤锅炉, 实现清洁能源供暖和余电上网。该模式既能实现清洁能源转型的绿色价值, 又能保证冬季居民供暖的社会价值, 同时还能实现分散式风电的经济价值, 又恰逢其时, 契合国家“千乡万村驭风行动”政策。公司已经储备了超过 300MW 的分散式风电指标, 并已经拿到了 5 个乡镇的供暖项目资产, 并有 2 个分散式风电+供暖项目处于建设阶段, 计划于本年内完成建设并网。 2025 年, 公司生物质项目主要从原材料、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。 此外, 本年 8 月份生物质发电 CCER 的方法学已经出台征求意见稿, 有望在年内明确生物质发电 CCER 的获取路径。按照目前的碳交易市场价格, 该政策落实后将给我司生物质电站带来额外 2000-3000 万利润, 能显著提高生物质资产盈利能力和改善现金流。 10、公司综合智慧能源板块下的新增分散式风电+清洁能源供暖项目的预计盈利水平如何? 总体的潜在市场规模有多大? 公司正在前期建设阶段的分散式风电+清洁能源供热/供暖项目的预计项目收益率较高, 项目内部收益率可达 10%以上。这主要得益于分散式风电在调峰、限电方面对比与集中式项目的优势, 黑龙江地区较高的风资源禀赋, 以及行业总包建设成本的持续下降。 根据公司内部的行研及初步测算, 预计发电收入占总收入比重超过 90%, 剩余部分为供热/售热收入。 东北三省下辖县/区级行政单位近 300 个, 下辖乡镇超过 3000 个, 分散式风电+清洁能源供暖的潜在市场巨大。公司作为国内分散式风电+清洁能源供热/供暖业务的先行者, 将充分利用自身在风电以及供暖供热领域积累的经验和先发优势, 将在省内首个项目投产运营后按照实际经营情况对改业务模式不断进行优化和调整, 并争取在的整个东
--	---

	北和其他三北地区进行复制。公司目前已有多个此类项目进入了核准/准备建设的状态，均在黑龙江省内。 11、公司新能源发电的项目储备情况如何？ 公司目前在建和已拿到指标容量超 1GW，正在开发阶段的项目容量约 2GW-3GW。这些在手项目指标和储备项目足够在未来 3 至 5 年为公司新能源发电业务板块提供持续的增长，本年一季度末公司与华电合作的巴彦二期 100MW 风电项目已经完成并网发电；9 月底公司受让定边 50MW 风电项目股权。除此之外公司还有众多在建/储备项目正处于有序进行建设和推进阶段。 12、公司本年度设立了怎样的经营目标 公司按照自身经营和行业情况按业务板块设立的 2025 年度经营目标如下：智能配电网业务营收增长目标为 20%（重新聚焦智能配电网业务，瞄准集团型大客户发力）；新能源发电业务增长目标为 10%（储备项目陆续并网）；综合智慧能源业务营收增长 10%（分散式风电及生物质站电经营改善）。 13、随着公司可转债的赎回和现金流的改善，公司未来是否仍会采用可转债工具募集资金？ 随着公司在手风光发电项目指标的推进，公司不排除在 2026 年进行新一期可转债的发行以募集项目资金，也会考虑包括定增在内的其他融资方式。 14、公司海外业务有进展如何？ 公司设备制造业务过去主要是跟随总包方出海。该模式下公司三季度成功中标了中亚某国关键储能项目的交流直流电源系统。同时，公司在 2024 年就组建了新的海外业务团队，正在积极发掘海外业务机会的同时加紧开展设备相关标准认证工作，主要目标国家聚集在一带一路国家和东盟国家。 同时，公司对海外发电业务持谨慎乐观的态度，目前正在考察推进多个东盟和中亚国家风光发电项目投资机会。公司将适时对项目进展进行披露。
附件清单（如有）	无