

证券代码：301179

证券简称：泽宇智能

江苏泽宇智能电力股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-032

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上会议</u>
参与单位名称及人员姓名	共计 35 名参会人员，详见附件《与会人员名单》。
时间	2024 年 4 月 18 日
上市公司参与人员姓名	董事、总经理夏耿耿先生； 财务负责人陈蒙先生； 董事会秘书杨天晨先生； 证券事务代表丁龙霞女士。

一、介绍公司基本情况

公司是一家专注电力信息化的高新技术企业。深耕电力软件服务行业二十余载，形成了电力咨询设计、系统集成、施工及运维的一站式综合服务模式，是国网电力信息化服务的骨干企业。近两年，公司不断加大在软件算法研发方面的投入，引进先进技术，培育创新型人才，以电网需求为导向，致力于研发解决痛点问题的新产品。同时，积极优化产品功能与性能，提升在电力信息化领域的技术储备和核心竞争力。在巩固江苏市场的基础上，公司将进一步拓展省外市场，通过设立分公司、发展合作伙伴等方式，加快全国业务布局，助力各地电力行业信息化建设。未来，公司将继续立足电力信息化领域，通过深化研发创新、拓展市场布局、加强人才培养等途径，实现稳定可靠的业绩增长，以回馈广大投资者，努力成为行业领军企业。

投资者关系活动
主要内容介绍

在 2023 年，电力行业面临了诸多复杂且多变的挑战，然而，泽宇智能在这一年仍实现了稳健且持续的增长。公司全年营业收入达到 10.617 亿元，同比提升 22.96%。净利润方面，实现净利润 2.56 亿元，同比增长 13.09%，扣除非经常性损益后净利润达到 2.25 亿元，同比增长 19.74%，展现了公司较强的盈利能力。

从营业收入整体情况来看，系统集成业务占据主导地位，各业务板块均呈现增长态势，特别是施工及运维业务同比增长 125.27%。光伏电站业务为主营其他收入来源，主要为光伏电站 EPC 项目收入。纵观公司业务地域分布，省外业务（主要为北京、安徽、福建、浙江）总体实现了 12.04% 的同比增长。其中，公司在北京与浙江的业务在原有基础上分别呈现出快速增长，两地业务增幅分别为 43.75% 和 91.58%。

截至 2023 年底，公司在手订单金额达到 12.7 亿元，较去年同期增长 5.8%。受到 23 年电力市场整体环境和政策的影响，导致订单增长总体较为缓慢。自 2024 年年初以来，国

家及行业政策积极引导，如“新型电力系统、配电网、特高压、设备换新”等，有力地推动了行业的发展。我们乐观预期，2024年订单增长将在二季度开始逐步回暖。

在2023年，公司研发费用同比增长50.58%，在应用集成产品领域取得了显著突破。截至目前，已成功推出包括变电站智能巡视算法、分布式光伏多合一接入装置、智能光纤配线管理系统、先进微电网系统以及地基云台监测装置等多款新产品。其中，变电站智能巡视算法在国网组织的全国比赛中荣获综合前十名成绩，近日在江苏地市级实用性测试中拔得头筹，并已在部分项目中得到实际应用。自2024年初至今，公司的新产品订单逐步落地，预计今年应用集成产品的营收将为公司注入新的活力。展望未来两年，公司将继续深耕微电网技术应用、电力算法应用、数字孪生技术应用以及数字电厂等方向，加强技术攻坚与储备。

除以上经营情况外，综合考虑投资者的合理回报和公司的长远发展需要，公司计划以股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币5.50元（含税），同时以资本公积金向全体股东每10股转增4股。其中现金分红占净利润比例超过50%，与2022年分红金额相比增长超过80%。

二、沟通交流环节

问题一：去年整体国网在电力信息化这块的招标尤其是江苏电网在电力信息化这块的招标的节奏有一定的放缓，那么展望2024年整体后续国网招标的节奏，贵公司是怎么判断？

回复：从数智化投资的角度来看，2024年相较于2023年呈现积极发展趋势，总体投资规模有望实现增长。

问题二：除了国网业务之外，公司开拓南网业务的前景如何？去年其实我们省外业务依然保持了一半的占比，今年

省外业务的开拓的前景怎么样？

回复：公司在 2022 年下半年对营销体系进行了深度优化，划分了南方和北方销售事业部，并在广东和北京构建了实力强大的业务团队。我们成功进入了广东市场，取得业务并实现了订单落地。随着公司铁三角体系、营销体系与管理体的持续优化，相信后续业务将呈现良好的成长趋势。

问题三：公司和中兴通讯的合作后续是否有深化合作的可能？

回复：中兴通讯为公司初期发展的重要合作伙伴，多年来公司与中兴通讯保持稳定业务往来。随着公司业务的快速扩张，双方合作关系将愈发紧密。近年来，公司大力推动自主研发产品的发展，这是公司业务成长的核心方向。

问题四：大家比较关心的公司应用集成一些新产品的市场化推广和落地签单的情况，这块能不能也请介绍一下公司现在应用集成的几个主打产品推广的一个情况。

回复：我们一直在做变电站智能巡检算法，现在整个电网对智能运维，变电站跟线路这两块业务都在推广，然而，现有的算法尚不能完全满足电网实际需求，差距较大，这已成为电网亟待解决的关键问题。公司针对此痛点，积极开展技术攻关，我认为在进度上具备领先优势。

此外，随着新型电力系统的不断发展，自今年起，微电网业务将呈现大量涌现的趋势。此类业务需依赖电网调度的掌控。我司在电网业务实施方面具备较强的实力，尤其在电网调度、信息化领域，拥有显著优势。同时，我们目前推进的也是以零碳为目标的微电网业务，这是完全符合习大大对双碳的要求。

问题五：今年公司预期的一个目标、指引大概是多少的增速？

回复：总体目标为，在 2023 年基础上实现增长 30%。

问题六：公司 2023 年年报里面分红率做了一些新的变化，分红率刚刚公司提到了 50%以上的，想问一下持续性怎么样？后面几年公司的分红率还是可以保持一个相对比较高的水平吗？

回复：自公司上市以来，年度现金分红占净利润的比例始终保持在 30%以上。当前，公司具备充足的盈利能力以维持较高的分红比例。我们希望给予广大投资者合理且持续的分红回报，但在后续分红策略的制定过程中，我们仍需结合公司整体经营状况和战略规划，审慎地进行决策。

问题七：公司会有一些出海的业务或者是未来的计划吗？

回复：经过深入研究与分析，我们发现新能源业务在全球范围内的发展潜力巨大。许多国家的新能源产业尚处于起步阶段，或与国内相比存在显著差距。基于这一判断，我们将积极拓展相关业务，推动海外市场的开拓。我们认为，微电网的普及是一个不可逆转的趋势。为此，我们已经组建了一支专业的海外拓展团队，致力于在全球范围内推动新能源业务的发展。

问题八：公司账面上有大量的现金，从年报的情况来看，账面现金有 23-24 个亿，使用的规划是怎么样的？

回复：首先，就公司而言，支出决策必定经过严格审查，不会盲目追求对外投资。其次，对于高度符合公司战略规划的新技术的引入，我们持积极、开放态度。以现有的机器人产品为例，未来发展趋势明显，我们会慎重评估投入产出比，在认为合理的情况下，会进行果断的投入。

问题九：最后夏总还有什么想跟投资者交流的？

回复：首先，衷心感谢各位老师的莅临，我们深感荣幸。

	<p>近年来，我们始终秉持初始的目标，沿着三个主要维度进行发展。第一个维度，研发领域，致力于创新产品的研发；第二个维度，构建全新的营销体系，以铁三角模式为核心，这是一项极具挑战性的任务；第三个维度，优化管理体系。通过这三个体系的不断完善，我们公司得以稳步发展。我们对未来充满信心，坚信 2024 年会有更多的收获。从我个人角度来看，这一切的努力都是值得的。我们期待着未来的成长，有望实现更快的增速。</p>
附件清单（如有）	详见附件《与会人员名单》
日期	2024 年 4 月 18 日

附件：

与会人员名单

序号	姓名	单位名称
1	廖文强	国盛证券研究所
2	何亚轩	国盛证券研究所
3	魏鑫	
4	张炆	华夏
5	巫亚军	招商基金
6	刘岚	中信建投自营
7	徐军平	太平洋保险
8	赵新宇	华西基金
9	杨馨怡	淡水泉
10	石川林	青骊投资
11	源乐晟 02	国盛证券
12	韦钰	汇丰晋信
13	黄志豪	
14	赵万隆	九泰基金
15	赵士林	朱雀基金
16	高媛媛	国寿养老
17	刘尊钰	天风证券
18	姜绍政	国寿安保
19	云昀	信泰人寿保险
20	李宇	长信基金
21	李琳娜	信达澳银基金管理有限公司
22	李春淋	进门财经
23	姚铁睿	禀赋资本
24	刘宏	Mighty Divine
25	刘鹏	华誉量化科技有限公司
26	徐伟	中科沃土基金
27	邓宇轩	西部证券
28	王云	观海资产
29	王华	金鹰基金
30	景顺投研专用	景顺长城基金
31	刘荣辉	华安证券
32	柯伟	碧云银霞投资管理（上海）有限公司
33	会议助理-李少芳	进门财经
34	博时基金 it 部门	
35	黄思悦	广发证券