

福建永福电力设计股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：永福股份

证券代码：300712

编号：2024-002

投资者关系活动类型	<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>业绩交流会</u>
时间、地点	2024年5月8日 电话交流
参与单位名称及人员	民生证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、长城证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、嘉实基金管理有限公司、中信证券股份有限公司、东方财富证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、平安银行股份有限公司等的 50 位投资者
公司接待人员姓名	董事长、总经理 林一文 副总经理、财务总监 罗志青 副总经理、董事会秘书 吴轶群 证券事务代表 王筱锦 投关经理 陈璐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1、公司制定了“一体两翼”业务战略，对于“两翼”的两个新兴产品的战略布局或目标是怎么样的？放长时间维度的话，未来三大业务板块的收入将达到什么样的比例以及未来的一些展望？</p> <p>答：根据国家相关的能源政策以及全球能源发展共识，电力能源行业将持续向低碳清洁、安全高效、数字化、智能化方向发展。公司未来还是会扎根在电力能源行业，聚焦清洁能源、新能源、储能、智能电网等领域。</p> <p>我们在 2022 年提出了“一体两翼”的业务战略，在原有“一体”即电力能源综合集成解决方案的基础上，寻找新的商业模式和市场机会，拓展了分布式光伏集成产品和数字能源产品这“两翼”业务。</p>

去年公司两翼业务发展基本达到预期。其中，分布式光伏集成产品业务方面，我们研发的产品和创新的商业模式获得了市场的认可，我们全面推广“产品+服务”商业模式，实现了从产品策划—研发验证—应用推广、从C端获客到产品交付、从市场订单到回款的业务全流程闭环；数字能源产品业务方面，我们通过7年的时间培育，将数字化与电力能源行业深度结合，紧紧把握客户需求研发出具有永福特色的产品、平台及相应的服务，2023年产品推向市场后获得了客户的认可，初具行业影响力，与多家集成商签订框架合同，正逐步落地实施，产品研发、市场开拓、项目交付形成闭环，业务取得了良好进展。未来，两翼业务实现利润贡献占比达到50%以上，就标志着永福股份由传统的电力勘察设计院向电力能源综合服务商转型目标基本达成。

Q2、公司的户用光伏业务目前立足福建，先后拓展了广东、广西等区域，近几年户用光伏装机量快速提升，请问公司如何看待未来户用光伏的市场空间？24、25年户用光伏业务有什么拓展计划？

答：根据统计，目前户用光伏市场的开发率还比较低，同时构建新型电力系统的需求也驱动着分布式新能源的发展。因此我们对于户用光伏的市场前景是非常看好的。

公司从2022年6月至今，基于自身先进的电力能源设计与技术能力，研发打造安全美观、品类多样的高品质、全装配式分布式光伏集成产品，成功打造了涵盖生产、供应链、运维、监控的“永福云”光伏运营平台，可为客户提供先进的产品和全生命周期智能运维服务。虽然户用光伏电站单户容量不大，但其本质仍是一个发电系统，对安全性、可靠性有极高要求，这更需要极强的专业技术能力来保障，这正是永福的优势所在。另外我们通过搭建平台、寻找加盟商、制定产品标准、进行供应链管理，以高度智能化、专业化的运维服务为投资商运营管理这些分布式光伏资产。

目前公司的先进产品和优质服务得到了越来越多客户的认可，正由户用光伏领域进一步拓展到更多的分布式光伏场景，我们与客户合作，积极响应国家“双碳”和“乡村振兴”战略，利用党政机关、事业单位、学校、医院、居民等

屋顶及其他可利用空间，为客户提供高品质的分布式光伏集成产品。

2024年，我们将进一步加大渠道建设投入，制定更具竞争力的营销政策和推广方案，加快国内多省域的渠道铺设。我们希望分布式光伏业务能够保持高速增长态势。

Q3、我们看到公司承接了菲律宾的一些业务，也在当地有了一些项目业绩，那么公司目前在海外进行了哪些重点市场的布局？

答：海外市场是公司的重点市场之一，前几年人员往来受到一定限制，海外业务的市场开拓速度有所放缓，自2023年起，公司恢复国际化市场开拓步伐，加大海外市场的拓展力度，公司积极向东南亚、南亚的菲律宾、印尼、马来西亚、孟加拉等国家派遣团队和人员，以深化海外市场布局。目前公司海外业务以提供输变电、清洁能源、新能源等领域的电力能源综合集成解决方案为主，正积极向海外推广产品业务。

在海外市场布局上，第一，我们与上海电气等大型国企央企建立了稳固的合作关系，共同拓展海外市场，为他们的海外项目提供设计、EPC或运维等服务；第二，国际新能源市场蓬勃发展，中国新能源市场势头强劲，亚非拉及欧美地区的需求持续增长。公司凭借在电力能源和电力系统规划方面的系统服务能力，以及输变电、发电和新能源业务的实施能力，已在国际市场上建立了一定的品牌影响力；第三，我们也在适当开展少量的优质新能源项目投资，希望未来获取稳定的投资收益。我们对国际市场充满信心，会持续加大开拓力度，扩大市场规模。

Q4、公司主营业务中的电力能源综合集成解决方案收入去年有一定波动，未来的收入规划是怎么样的？

答：电力能源综合集成解决方案收入波动主要受以下因素影响：

一是，2023年我们加大了国际市场的开拓力度，聚焦东南亚、南亚等“一带一路”重要区域，充分发挥高效的机制

优势和服务优势，持续开拓海外市场，成效较明显，订单落地转化为营收和利润需要些时间。正在跟进的部分项目将在今年逐步落地并贡献业绩。

二是，传统的一体板块即电力能源综合集成解决方案业务，受部分跟踪的市场项目推进进度放缓和招标建设较计划有所滞后的影响，EPC 总承包业务收入有所下降。

总体来说，这一波动是阶段性的，一体板块的市场空间很大，我们持续巩固并提升永福的竞争优势，该业务依然会保持一个较好的发展。

Q5、公司对于今年的业绩预期是怎么样子的？

答：公司在 23 年的年报中有提到 2024 年计划实现营业收入同比增长不低于 50%，归属于上市公司股东的净利润同比增长不低于 70%。

Q6、公司的数字能源业务会在什么时候有一个比较明显的增长？后续的市场空间公司怎么判断？

答：公司在多年前开始布局数字能源领域，基于电力监控、大数据、人工智能、云边协同、数字孪生等技术，打造多款核心产品，并推向市场并获得客户认可。

公司数字能源产品主要有以下几类：一是数字储能产品，其中 EMS 能量管理系统已与多家集成商签订框架合同，电池智能诊断系统、储能大数据云平台客户推广取得良好进展；二是数字新能源产品，包括光伏电站监控系统、新能源集控系统、光伏大数据云平台等核心产品，帮助投资商更加智能化管理运营新能源资产；三是数字电网产品，其中 SEtools 产品推广至 20 余个省份，成为国内电气二次设计软件第一品牌。

数字化、智能化发展是电力能源发展的重要趋势，数字技术与传统能源技术深度交叉融合，是构建新型电力系统的重要支撑，未来公司还将进一步加大市场开拓力度，提升品牌影响力。

Q7、我们关注到永福户用产品比较美观有特色，且目前在持续开拓市场，比如今年陆续在多个省份召开招商大会，

	<p>能不能请公司介绍下目前的市场拓展情况，以及哪些省份未来预计户用增长空间会比较大？</p> <p>答：公司不断加大渠道建设，通过举办招商会、参加 SNEC 展、户用论坛等方式招募合作伙伴、推广永福品牌。同时，我们会根据各省政策、电网接入能力来发展分布式光伏集成产品，推出不同业务模式和产品策略。今年，我们主要在分布式光伏发展快速的省份进行业务推广，目前合作商的数量在快速增长。尽管分布式光伏在有些地区存在诸如消纳等挑战，但我们相信市场需求会驱动问题的解决，发展空间巨大，永福在这方面也有比较优势。因此，我们对拓展分布式光伏业务充满信心。</p> <p>Q8、请问公司在户用光伏集成产品领域的主要竞争对手以及核心竞争力的体现？</p> <p>答：我们的核心竞争力在于凭借对电力能源行业的深刻理解，打造出专业的分布式光伏集成产品，具体表现在以下三个方面：</p> <p>首先，我们拥有专业且多样化的分布式光伏集成产品。我们通过标准化设计，已形成多款不同户型和风格的标准产品，既可提高设计效率，也可保障质量与效果，满足了市场的多样化需求。</p> <p>其次，我们非常注重产品的安全性和美观性。引入美学理念，同时开展严格的试验，确保产品既安全又美观，既创造经济效益，又有助于缔造和谐、美丽的绿色环境。</p> <p>最后，在电网接入方面，我们拥有独特的优势。我们深入理解并兼顾接入电网的要求，致力于为用户提供更好的接入体验。</p>
附件清单（如有）	无
记录员签字	

证券事务代表签字	
董事会秘书签字	