

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

编号：2024-007

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（走进上市公司活动）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券-谢瑾贤 西安关天私募证券投资基金有限公司-陈诗余 厦门纵横金鼎私募基金管-冯浣浣 深圳市中瑞林投资管理有限公司-慕菲、徐凤江 爱奇艺清科(北京)信息科技有限公司-白小磊 阿拉丁资本管理有限公司-林美臣、张皓 嘉期九楹(深圳)投资有限公司-金珂 重庆环保产业私募股权-喻正全、梁朝曦 湖南浩友投资管理有限公司-刘一阳 宁波知远投资管理有限公司-刘瑞、刘东 一堃(北京)投资管理有限公司-王荣风 银杏资本管理有限公司-张海军 北京华诺投资管理有限公司-郭本生 北京盈领投资管理有限公司-景宇飞、胡艳锋 上嘉元国际投资(海南)有限公司-齐孟阳 国泽基金管理(山东)有限公司-工秒 国中长城(天津)资产管理有限公司-刘志强

	釜泽投资-罗荆华金证券-周涛
时间	2024年06月13日
地点	北京
上市公司参与人员姓名	董事会秘书 李真 投资者关系经理 李浩轩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况介绍</p> <p>哈尔滨九洲集团股份有限公司创立于1993年，2010年在深交所创业板上市，股票代码300040.SZ。公司致力于建设以智慧装备与技术为基础，新能源为大力发展方向，以建立安全、高效的综合智慧能源体系为目标。依托三十年积累的电气领域核心技术与经验，2015年以来公司由单纯设备供应商向“制造业+服务”方向发展，逐渐形成“产品+工程设计+建设总包+金融服务+运营维护”等现代智能制造新模式。公司长期以来积极布局新能源产业链，拥有智能装备制造、新能源发电和综合智慧能源三大业务板块，形成了风光新能源+智能装备制造的双引擎业务格局。</p> <p>创立以来，公司积累众多发展成果。在电气领域，公司已深耕30年，拥有丰富的行业经验及资源。在技术层面，公司研发水平行业领先，拥有专利超过200项。在产品布局方面，产品已覆盖70余国家及地区，当前公司产业链上下游融通优势明显。在新能源发电领域，截至2023年底，已并网新能源电站装机容量近1GW，在建及开发中的新能源电站权益容量近2GW。</p> <p>二、互动问答</p> <p>1. 公司为何选择出售部分电站的51%股权的方式与合作方展开股权合作？</p> <p>公司与众央国企合作伙伴的股权合作模式主要以择机出售持有电站控制权并保留部分权益的方式进行。采取这种</p>

模式的原因如下：

- 减少单个项目资本金支出：对于合作伙伴而言，仅需支付一半的资本金即可控制整个项目装机容量，相同投入在此模式下可实现控制双倍装机容量。我方出售项目的同时会寻求合作伙伴新开发项目同容量的参股权，实现在权益装机容量不减少的情况下回笼部份资金；
- 保留发电收益的同时回笼现金流(包括应收国补)，实现风光资源溢价、EPC 价值和设备价值兑现；
- 降低资产负债率，随着公司新能源发电板块的扩张和其重资产属性，负债率逐渐上升，通过出售部分电站控股权的形式实现项目负债的转移出表，优化资产结构；

2. 公司输配电设备制造业网内和网外客户的占比？

公司输配电设备销售收入中网内收入占比约 30%，网外客户收入占比约 70%，国家电网和南方电网是制造业板块的主要客户之一，我司是国网和南网的合格供应商（固体绝缘开关柜和箱式变电站等系列产品）。

3. 公司装备制造板块 2023 年绩下滑的原因。

主要是因为订单周期的浮动和收入确认的时间错配造成。首先是装备制造业板块大量订单签订于 2023 年第三季度末和第四季度，当年没有达到收入确认的条件；其次是 2022 年的哈尔滨地铁订单导致基数较大，在剔除该影响后制造业收入基本与去年持平。

4. 公司装备制造板块当前盈利水平如何？

公司输配电设备板块毛利率水平为 20%左右，在扣除集团管理费用（包括总部办公大楼固定资产折旧）后制造业板

块净利率约为 5%左右，随着本年度公司获取订单的增长和现有生产基地产能利用率的提升，制造业板块的规模效应将帮助公司提高制造业板块的盈利水平。

5. 公司电网设备制造业务有怎样的未来定位？

公司已经有 30 年的电网设备制造经验，自创立以来一直以制造业为根本。作为多年来的核心板块和发展基石，公司将发力提高产能利用率，推动装备制造业务的增长：

- 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；

- 提升研发水平和产品竞争力：公司于 2023 年底在江苏扬中建立了新的研发中心，并将在产品研发方面持续投入，力争提高产品的竞争力；

- 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央国企进行深度合作，拓展设备销售市场，推动输配电装备业务增长。

6. 公司制造业板块的海外业务布局如何？

公司产品目前主要跟随总包方的方式出口，公司会持续对海外机会保持关注，并将紧跟国家战略，择机拓展海外市场。

7. 2022 年~2024 年公司应收款中新能源补贴情况如何？

截至 2024 年 3 月 31 日，未发放的新能源补贴总计 7.43 亿元，补贴已在陆续回款中。

8. 公司 2024 年电力设备订单的预计增速水平如何？

公司 2023 年智能装配制造业务收入有所下降，相比之下今年一季度的制造业订单实现了较高的增速，同比增长约 50%。公司管理层设定了详细的销售计划及目标实现的销售策略，本年一季度订单量超额完成了计划。

9. 公司去年收入利润有一定程度下滑的原因。

2023 年度净利润下降的主要原因为商誉减值计提的资产减值损失增加及综合智慧能源业务发电毛利减少所致。其中，生物质发电业务带来的影响较大。收入下降的主要原因一方面在于部分电站的股权转让，截至 2023 年底，公司作为少数股东持有 49%股权的新能源电站项目有 12 个，规模共计 754.75MW；另一方面在智能装备制造板块，2023 年订单签约流程延后所致。

10. 生物质发电亏损的原因如何？公司将如何改善其盈利水平。

主要由于生物质电厂的运营特性，受制于机组并网后的调试停机，秸秆燃料的配比优化、燃料的掺雪/含水等运营和技术方面的障碍，导致生物质热电联产项目停机技改时间长。加上生物质项目运营固定成本较高，停机导致发电时间减少导致了收入未达到预期水平，进而造成亏损情况；

公司会通过精细化运营管理、控制燃料成本、增加非电收入等方式在 2024 年减亏，争取 2024 年扭亏。也不排除对生物质电站项目进行股权转让，以进一步优化公司现金流及资产负债结构。

11. 公司基于资产负债率考量会把一些在建新能源电站项目转让，未来是否会持续这种“获得电站指标-建设-转让”的滚动模式？

公司会继续与众多央国企伙伴开展风光发电项目的股权合作（包括出售老项目的控股权、合作开发新的项目），在保持新能源项目权益装机容量不减少的情况下，根据新并网规模，择机择时出售部分自持项目的控股权，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。

	<p>12. 公司新能源发电的项目储备情况如何？</p> <p>公司目前在建和已拿到指标容量有 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，公司一季度末的泰来九洲 100MW 风电项目已经完成并网发电。</p> <p>13. 公司未来业绩支撑点有哪些？</p> <p>公司的三个业务板块均将为公司未来业绩提供有力支持：</p> <p>制造业板块：随着电网投资进入回升周期，公司订单的增长将提高已有产能的利用率并产生规模效应，与此同时，公司也将持续在市场、产品端发力（详见问题 5）；</p> <p>新能源业务板块：公司众多在手项目足够在未来 3 至 5 年为公司新能源业务板块提供持续的增长，与此同时，公司将通过“自主开发+股权合作”两条腿走路模式在全国范围内开发新的优质发电项目；</p> <p>综合智慧能源板块：随着国家“千乡万村驭风行动”政策的出台，公司前期早已布局的“分散式风电+供暖”项目将迎来更多利好，目前公司已经拿到了三个乡镇的供暖项目，随着配套分散式风电的落地并网，公司将开创出一套适用于整个北方地区的崭新业务模式；此外，对于生物质热电联产项目，公司会通过精细化运营管理、控制燃料成本、增加非电收入等方式在 2024 年减亏，争取扭亏。也不排除对生物质电站项目进行股权转让，进一步优化综合智慧能源板块下的资产结构。</p>
附件清单（如有）	无