

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：2024-010

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	张青豆-前海人寿保险 朱冰文-顺景长城基金 赵宇鹏-中泰证券 黄麟-华创证券 代昌祺-华创证券 胡倩倩-华安证券 孙法明-东方基金 王锦涵-钜融资产 刘期彧-瑞奇期货 童帅-凯丰投资 许从宝-苏州银行 卢梦晓-西部自营 张铭萁-东海证券 周水松-海通期货	
时间	2024年10月29日-31日	
地点	线上、深圳	
上市公司参与	董事会秘书 李真	

<p>人员姓名</p>	<p>证券事务代表 张博文 投资者关系经理 李浩轩</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<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 2024 年 9 月，公司累计已建成并网新能源电站装机容量超 1GW，在建项目和已拿到指标项目容量 1GW，开发中的新能源电站权益容量超 2GW。在公司综合智慧能源业务板块，公司大力发展分散式风电+供暖/热、风电下乡、零碳产业园区项目，同时积极布局包括充电场站和独立储能电站在内的源网荷储类项目，加上已建成的带补生物质热电联产项目运营水平的不断优化，将为公司业绩增长更添动力。</p> <p>二、互动问答</p> <p>1、公司输配电设备制造业网内和网外客户的占比？</p>

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%，国家电网是制造业板块的主要客户之一，我司是国网合格供应商（固体绝缘开关柜和箱式变电站等系列产品）。

2、公司智能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比较稳定，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%；公司目前在哈尔滨和沈阳市分别拥有两个建成投产的装备制造基地，总产能最高可达 20 亿元/年，随着公司全新销售体系的建成和行业景气度的回升，公司本年度制造业订单实现了较高的增长。随着订单的增长和产能利用率的提高导致的规模效应的显现，制造业盈利水平将得到明显的改善。

3、公司电网设备制造业务有怎样的未来定位？

公司在电网设备已经有 30 年的经验，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，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。

4、公司制造业板块的海外业务布局如何？

公司产品目前主要依靠跟随总包方的方式实现出海，本年三季度已经开始搭建海外市场团队并建立出口直销能力，公司会持续对海外机会保持关注，并将紧跟国家战略，择机拓展包括俄罗斯在内的远东市场、东盟国家、“一带一路”以及金砖国家市场。

5、公司 2024 年电力设备订单的预计增速水平如何？未来增长预期如何？

得益于公司在上述三个方向所作出的投入和努力，以及整体行业景气度的回升，公司本年装配制造业板块较高的增长，截止 2024 年三季度末，公司装配制造板块在手订单约 6.5 亿元，实现了较大幅度的增长。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。

关于未来的增长，公司管理层持较为乐观的态度。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。公司有能力（超 30 年的经验技术积累，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。

6、目前公司应收款中清洁能源补贴余额占比多少？

截至 2024 年 9 月 30 日，未发放的新能源补贴总计约 8.5 亿元，补贴已在陆续回款中。

7、生物质发电亏损的原因如何？公司将如何改善其盈利水平。

生物质电站亏损的原因主要出于运营端，新并网投产的物质发电机组需要经历较长的调试爬坡期，且在新并网电站

需要完成国补考核才可纳入国补目录，在此之前公司控制了生物质电站的发电量。报告期内，公司持有的富裕县 1x40MW 生物质热电联产项目（1 期）已于 2024 年 7 月 15 日进入国家电网发布的《2024 年第七批可再生能源发电补贴清单》。

本年公司会着力优化生物质发电项目的管理和运营水平，减少停机时间并提高发电时长和发电收入；与此同时，公司正在广泛接触具有较深火电运营经验的合作方，探索优化生物质板块资产结构的途径和方法，包括但不限于寻求将生物质资产与风光资产按一定比例配比打包进行出售、适时对生物质资产计提减值等方案。

8、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，根据自持并网项目的规模，择机择时将清洁能源电站作为产品，出售自持项目 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。

9、公司可转债的情况

截至到 2024 年 9 月 30 日，公司可转债余额约 3.05 亿元，公司有信心有能力促进转股。同时，公司未来将以项目开发需要为导向，择优选择包括但不限于债务融资、可转债、定向增发等资本市场融资渠道，推进清洁能源项目和储能项目的顺利开展。

10、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，在建/储备项目正在有序进行建设和推进。
附件清单（如有）	无