

股票代码：300444

股票简称：双杰电气

北京双杰电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	线上参与双杰电气 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 04 月 24 日（星期四）15：00-16：30
地点	同花顺路演平台
上市公司参与 人员姓名	董事长：赵志宏先生 董事会秘书：史玉女士 财务总监：赵敏女士 独立董事：王良贵先生 保荐代表人：齐玉武先生
投资者关系活 动主要内容介 绍	1、问：请问公司 2025 年业绩预计如何？有哪些驱动因素？ 答：2025 年，公司将继续稳抓“双碳”机遇。对外以客户为核心，依托优质专业的产品、方案和服务为客户创造价值，助力客户实现绿色发展；对内以提升公司发展质量为核心，深入推进精益化管理，提高供应链管理水平，内外兼修，最大限度实现利润及现金流目标规划，确保公司健康快速发展。具体业绩情况请关注公司公告。感谢您的关注！ 2、问：公司数字化转型方面取得了哪些成果？对公司有哪些赋能？是否运用了 AI、机器人等前沿技术？ 答：您好！公司自 2019 年起，在新能源发电侧、电网侧、用电侧、生产制造四大方向开展数字化转型并将 AI、数字孪生等技术融入实际生产、管理、项目交付

	中。公司目前实施建设的风光电站已运用了 AI 发电预测、电站监测技术，结合天气数据提前对发电量进行预测，同时公司的智能设备通过物联技术和传感器可精准监控设备温度、湿度、电压、电流等数据，以此对设备健康程度做提前评估预测，并达到问题提前预警的效果。此外，公司通过数字化升级全面重构运营管理体系，实现降本增效。在生产制造端，公司深度融合精益化理念与数字化流程，在 2024 年产值提升的前提下，实现综合售后费率反比下降。通过供应链管理水 平提升实现降本增效，生产采购成本显著降低。感谢您的关注！ 3、问：2025 年 6 月份的绿电政策将对公司绿电销售方面带来怎样的影响？会影响公司对于南杰新能公司带来的预估业绩吗？ 答：您好！政策导向将加速绿电市场化进程，扩大绿电市场化交易规模。南杰新能深耕电力交易领域，目前已构建多维盈利体系，通过电力交易中心参与市场化竞价获取电费差收益，拓展节能改造、智能运维等增值服务，并基于现货价格预测优化购电曲线实现超额收益。感谢您的关注！ 4、问：请简单介绍一下公司 2024 年度海外市场的情况？ 答：您好！公司产品已销往全球二十余个国家和地区，2024 年新开拓丹麦、蒙古等海外市场。公司密切关注国际政策动态，持续提升产品竞争力并灵活调整策略，增强全球市场布局。2024 年，公司进一步丰富出海产品种类，为海外客户提供定制化产品及服务，海外市场业务收入达 10,854.63 万元，同比增长 44%，实现较好发展势头。公司将积极洞察海外市场动态，通过技术创新与产品升级，推出契合海外市场需求产品和服务，在未来创造更多价值。感谢您的关注！ 5、问：公司充电桩相关业务在 2024 年取得了哪些成果？ 答：您好！2024 年，公司在北京多个地标位置推进充电业务，并已实现了北京市 18 个高速服务区充电系统全覆盖，建立起较为完善的京内外高速充电网络。截至 2024 年年底，公司已先后与现代汽车、长安汽车、东风汽车等知名车企，部分地方政府投资平台、公交集团等国有企业，以及 BP、壳牌等外资能源企业达成合作，为公司对未来充电网的规划、建设提供有力的支撑。感谢您的关注！ 6、问：第一季度业绩为何下降那么多？
--	--

	答：您好！公司主营业务涵盖智能电网业务与新能源业务：2025 年一季度的智能电网业务规模及利润水平与上年同期基本保持一致；在执行中的新能源业务受限于合同签订时点与会计准则核算要求，2025 年一季度新能源业务尚未达到确认收入标准。感谢您的关注！
	7、问：近年来公司收入保持增长，但 2024 年扣非前后净利润差异较大是什么原因造成的？ 答：您好！2024 年，公司新能源建设开发收入与新能源智能装备销售规模同步扩大，“传统业务提质+新能源赛道突破”的协同发展模式，使公司持续释放高质量增长潜能。2024 年，公司实现营业收入 34.73 亿元，同比增长 10.6%；实现归母扣非净利润 1.56 亿元，同比增长 35.9%；实现归母净利润 0.81 亿元，出现略微下滑，主要是因为公司基于谨慎性原则，按照公允价值对持有的河北金力新能源科技股份有限公司股权价值做出相应调整。因此，归属上市公司股东净利润扣非前后差异主要由持有的金力股权公允价值变动引起的损益变化。感谢您的关注！
	8、问：公司风电、光伏项目集中在哪些区域？取得了哪些成果？ 答：您好！在国家能源发展战略的指引下，公司聚焦新疆、内蒙古、湖北等风光资源富集地区，与当地产业及能源集团就新能源开发达成深度合作共识，扎实推进新能源基地建设。基于区域资源禀赋与用电需求，公司的新能源电站项目开发工作已取得显著成果。2024 年，新疆木垒 30 万千瓦风电项目作为公司首个自主开发建设的风电项目，标志着公司在风电领域取得长足进展，实现了新能源业务版图的关键性突破。未来，公司将依托此项目形成的技术储备与运营能力，深耕区域资源优势，继续重点推进风电及光伏项目建设。感谢您的关注！
	9、问：一季报显示公司库存及应收账款激增，请问是什么原因？后续有何影响？ 答：您好！存货增长主要原因是公司投资建设的风力发电项目在“库存商品”核算，导致期末存货增加。随着公司营业收入规模持续增长，与之相关的应收账款相应增加；另外，由于部分新能源项目合同执行周期较长，尚未达到合同约定的回款节点，导致应收账款余额阶段性上升。目前，公司的应收账款债务方主要为资信良好、实力雄厚的电力公司及规模较大的企业，应收账款有较好的回收保障，形成坏账损失的风险较小。同时，公司建立了应收账款回款预警和催收机制，必

要时也会通过法律手段回收货款等。感谢您的关注！

10、问：公司在技术创新和产品研发方面有哪些规划？如何保持领先的市场竞争优势？

答：您好！公司将持续围绕核心产业领域和新兴技术领域，加大前瞻技术及核心技术的研究和突破，加强新产品的开发和推广应用，通过研发助力公司提升产品竞争力及盈利能力。一方面，结合公司发展战略及客户需求，加快一二次深度融合产品的标准化工作，设计生产出可满足各类型配电网的使用要求、具有较高精度的互感器技术、更加友好的运维体验的智能型一二次融合产品。另一方面，公司将顺应全球新能源产业的发展趋势，积极把握风电、光伏、储能等清洁能源领域的市场机遇，持续强化技术创新与产业链协同。在现有新能源智能箱变、光伏支架、汇流箱等自主产品基础上，拓展产品应用场景，探索智能运维等增值服务，不断完善新能源装备产品矩阵，助力能源结构转型升级。感谢您的关注！

11、问：研发的高压快充有哪些优势？是否有具体应用？

答：您好！公司推出的全电压平台超充产品可实现一体机 720kW、分体机兆瓦级的功率输出，实现 5 分钟快速补能，适配主流车型且兼容现有公共充电桩。此外，公司大功率液冷超充设备具有防水、防尘设计，防护等级达到 IP54，可安装在户外。通过全温域智能温控（-30℃至 60℃），在极寒环境下仍能维持 80%充电效率，解决北方用户冬季充电痛点。同时，分体式超充方案单桩成本低于行业平均成本，更适合快速部署。目前，公司在建设的重卡充电站已经开始使用 1.5MW 的超充产品。感谢您的关注！

12、问：公司智能电气方面都有哪些设备，市场地位和增长潜力如何？

答：您好！目前，公司产品以 40.5kV 及以下输配电设备及控制系统为主，产品体系涵盖环网柜、柱上开关、高低压成套开关柜、全系列低压开关柜、电能质量治理等产品；110kV 及以下全系列变压器、预装及箱式变电站；配网自动化监控系统及其它配电自动化产品。其中固体绝缘环网开关柜为国内首创产品，十几年来一直保持行业领先地位；低碳环保型固体绝缘环网开关柜、环保气体环网开关柜为国内率先推广产品，市场占有率位居前列。2024 年，公司环网柜、箱式变电站、柱上开关等核心产品线表现亮眼，销售额增幅均超过 20%。未来，公司将持

	续围绕核心产业领域和新兴技术领域，加大前瞻技术及核心技术的研究和突破，加强新产品的开发和推广应用，通过研发助力公司提升产品竞争力及盈利能力。 感谢您的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 04 月 24 日