

证券代码： 002339

证券简称：积成电子

积成电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	参加 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 12 日 (周一) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长王良 2、总经理严中华 3、财务负责人秦晓军 4、独立董事艾芊 5、董事会秘书刘慧娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，主要内容如下：</p> <p>1、怎么提高主业的核心竞争力？</p> <p>尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司主营业务涉及能源电力数智化、公用事业数智化和信息安全三大业务领域，近年来公司在提高核心竞争力方面做了较多努力，在市场营销方面，强调以客户为中心的理念，加强营销团队建设，加大网内网外市场开拓力度；研发管理方面，整合成立产品竞争力中心，集中优势资源向能够构建或有助于构建核心竞争力的业务倾斜，增强研发协作和内部资源共享；内部运营方面实施精细化运营，加强成本控制。2025 年公司将继续深化管理变革，一方面持续根</p>

据行业最新发展动态,积极开展研发工作,不断提升产品竞争力,另一方面继续积极采取切实有效的措施降本增效,实现有价值的增长。谢谢!

2、高管您好,请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些?谢谢。

尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注,2025年,公司将持续聚焦主业主航道,继续深化管理变革,坚持以客户为中心,加强营销团队和营销管理流程建设,加大网内外业务开拓力度;优化资源配置,建立全流程成本控制体系,多举措降本增效;提升研发管理能力,加强研发平台化建设,重点推进关键领域核心产品的研发升级和基于业务场景的研发创新,提高公司核心竞争力;完善公司治理结构,加强内部控制和子公司管理,提高公司规范运作水平。谢谢!

3、请问贵公司本期财务报告中,盈利表现如何?谢谢。

尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注。公司2024年实现营业收入259,801.49万元,同比增长8.86%,实现归属于上市公司股东的净利润3,160.12万元,同比增长2.13%,公司在扭亏为盈后连续两年实现了盈利增长。公司将通过持续聚焦和深耕主业,努力实现业绩不断增长。

4、请问秦总,积成电子的营收和营收指引年年增长,可是净利润和净利润指引却始终保持在极低的不增长水平,利润率连年下滑,我观察同行公司,基本上营收和利润都能保持增长正相关,请问公司领导,贵公司出现营收利润负相关的主要原因是什么?

尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注。公司自2023年度扭亏为盈以来,连续两年实现盈利增长。但公司经营业绩受到所处行业和市场、供应链和交付渠道等多重国内外因素影响,存在一定的不确定性。公司目前正在采取管理变革、加大市场开拓力度、精细化运营等多种方式提升盈利能力,未来公司将继续聚焦主业,紧密跟踪行业发展动态,持续加大研发力度和市场开拓

力度,不断提升公司产品竞争力。另外积极参加行业论坛等活动,多学习和借鉴同行业优秀公司的先进经验,努力提高公司营收和盈利能力。谢谢!

5、董事长您好!我投资贵司两年多了,股价原地踏步没有实质性上涨,贵司后续有没有什么策略实现业绩上的突破,回报投资者!你们的努力要让投资者看得见!谢谢!

尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注。公司股价受宏观经济、行业政策、市场行情等多重因素影响,股价的波动并不能完全反映公司的内在价值和长期发展前景。公司近年来一直致力于提升自身的核心竞争力和经营业绩,实施并深化管理变革,未来将持续聚焦主业主航道,坚持以客户为中心,加强营销团队和营销管理流程建设,加大网内外业务开拓力度;提升研发管理能力,重点推进关键领域核心产品的研发升级和基于业务场景的研发创新;优化资源配置,建立全流程成本控制体系,多举措降本增效,切实提升公司核心竞争力和整体盈利能力,实现有价值的增长。谢谢!

6、能否探讨与电网客户签订分段验收协议?如:配网项目分设备供到货 30、联调测试 50、终验 20 三阶段等措施手段,均衡收入确认,减少前 3 季产能冗余和 Q4 赶工成本。

尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注。公司产品收入的确认严格遵循国家会计制度和企业会计准则的相关规定。公司已对部分终端产品的交货和验收,经与客户方协商签订分批交付协议,均衡各季度产能匹配,完成收入确认。但系统和工程类产品根据相关会计准则规定,是否能分段确认收入极易受相关产品类型、客户方合同条款约定、现场实施条件等因素影响。公司将努力通过提高供应链效率、产品交付能力、加快现场验收周期等多种措施均衡收入确认,争取以良好的业绩回馈投资者。谢谢!

7、请问严总,公司过去南网业务量较小,未来是否有安排人员和资源提高南网业务量?

尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注。公司将不断加强

南网市场的业务开拓，从南网系统部组织建设、营销铁三角团队人员配置等方面持续加力；加快推进满足南网市场需求的相关产品研发并通过检测，不断丰富产品解决方案。谢谢！

8、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司主营业务涵盖智能电网、智慧燃气、智慧水务、信息安全、电动汽车智能充换电等多个领域，近年在国家加快建设新型能源体系、重点行业大规模设备更新及加强网络与信息安全等战略指引的推动下，各业务领域均有不同程度的发展，公司始终坚持科技创新，紧跟行业最新发展动态，积极探索大数据、云计算、物联网等先进技术在能源电力、公共事业等业务领域的应用，不断根据市场需求和创新驱动，推动公司产品和解决方案在数字化、智能化等方面的迭代升级，近两年公司经营状况在持续改善。公司所处行业内其他企业情况可参见其他企业定期报告。谢谢！

9、请问严总，积成电子如何进一步拓展非电网客户群体，提升网外业务收入占比？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司在不断深化国家电网、南方电网“两网”业务的同时，努力拓展新能源发电、储能、石油石化、轨道交通等“网外”领域的业务，深化同源技术应用拓展，推动形成网内网外并驾齐驱的业务发展格局。公司将加强市场品牌建设和宣传力度，积极参与行业活动，持续提升在行业内外的知名度和美誉度；加快建设支撑网外及 PC 总包业务的组织保障体系，编制网外营销工作指导手册，丰富网外业务多场景的解决方案。谢谢！

10、请问秦总，积成电子财报中订单增量为何长期高于营收增量，公司订单确认为报表营收通常需要多久的滞后期？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司主营业务为电力自动化设备和系统、公用事业自动化设备和系统的研发、生产、销售以及信息安全服务。在国家推动双碳目标和建设新型能

源体系的背景下，公司近年来持续聚焦新型电力系统建设，努力提高电力自动化业务的市场竞争力，同时保持智慧公用事业和信息安全业务的稳定增长，公司每年销售订单都会持续增长。但订单转化为营收时间取决于订单交付条款的约定、客户方现场实施条件和各类产品的采购生产交付周期等因素，通常公司主要产品订单转化为报表营收一般为 6-12 个月左右，谢谢！

11、子公司青岛积成 2024 年净利润大幅下滑，公司计划采取哪些具体措施来提升其运营效率和盈利能力？未来如何更好地实现母公司与子公司之间的协同效应？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司子公司青岛积成 2024 年度业绩较上年同期有所下滑，公司将督促青岛积成加强内部运营管理和回款管理，加强海内外市场开拓力度，切实提高其运营效率和盈利能力。母公司与子公司协同方面，公司将一方面积极推动公司及各子公司内部资源优化配置和业务协同发展，另一方面将通过加强子公司重大事项管控和完善内部控制建设，降低经营风险，推动公司及子公司持续、健康、规范发展。谢谢！

12、公司 2022-2024 年连续三年 Q4 收入占比超 45，导致集中交付和收入确认滞后，请问秦总有没有系统性改进建议？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司产品销售和经营业绩存在季节性波动，主要原因是公司客户以国家电网公司及各级电力公司为主，电力公司的设备采购遵循预算管理制度，通常在每年的第一季度制定投资计划，然后经历方案审查、立项批复、请购批复、招投标、合同签订、项目实施、验收付款等程序，年底为完成投资预算会加快执行进度，造成收入确认主要集中在下半年特别是第四季度。公司将持续通过提高产品竞争力、加大市场开拓力度、精细化运营、费用管控等多种措施，争取以良好的业绩回馈投资者。谢谢！

13、请问刘总，截止当前积成电子股东户数是多少？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。截至 2025 年 3

月 31 日，公司股东户数为 54,084 户，除定期报告外，公司不再单独披露其他时间的股东人数，若您需查询股东情况，可持股东身份证明文件至公司现场查询，详细情况请联系 0531-88061716。谢谢！

14、领导，您好！我来自四川大决策，在智能电网和新能源领域，公司有哪些核心技术和产品优势？面对行业内不断涌现的新竞争对手，公司如何巩固和提升市场份额，特别是在海外市场拓展方面有何规划？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。在智能电网领域，公司产品线覆盖了电力系统发、输、变、配、用电、调度各环节，是国内少数几家能够提供电力自动化整体解决方案的厂家之一；在新能源发电领域，公司能够为风、光等介质上网提供整体自动化接入方案；在能源管理领域，产品线包括微能源网解决方案、需求侧区域能源互联网解决方案、智慧节能、企业能源管理解决方案，可为重点用能工业园区、高耗能企业、公共建筑等用户提供基于水、电、气、热综合能源管理方案；具有提供整体解决方案能力的优势使公司能够全面分享能源电力投资带来的利益，规避不同时期能源电力投资重点、方向不同而造成的市场波动风险。面对行业越来越激烈的竞争格局，2025 年公司将锚定国家实现双碳目标和能源安全战略、加快推进新型能源体系和新型电力系统建设的要求，在做精做深国家电网、南方电网业务的同时，努力拓展新能源发电、储能、石油石化、轨道交通等网外领域业务，推动形成网内网外并驾齐驱的业务发展格局；积极把握国家推动大规模设备更新及重视网络安全建设的发展机遇，进一步拓展公用事业和信息安全业务应用领域，丰富业务模式，推动三大板块均实现有价值的增长，提升公司整体盈利能力。海外市场方面，公司及子公司部分产品已出口至东南亚、西亚、欧洲等海外地区，并设有专门部门负责海外市场开拓，公司未来将持续关注国内外政策动态和市场机会并积极开拓市场。谢谢！

15、请问贵公司对市值管理会做哪些工作？

	<p>尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司管理层一直以来都高度重视市值管理和股东回报，致力于不断提升公司经营业绩和自身价值，持续通过优化公司治理、提高信息披露水平、加强投资者关系管理等多种方式，加强市值管理工作，并通过坚持现金分红政策来不断回馈广大投资者，谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-12