

证券简称：九洲集团

编号: 2025-006

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他（ ） ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	陈玲-兴全基金固收部总监助理兼基金经理 黄煜杰-兴全基金固收部研究员 薛怡然-兴全基金权益部基金经理助理 郝骞-光大证券
时间	2025年6月13日
地点	哈尔滨
上市公司参与人员姓名	董事会秘书 李真
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司情况介绍 九洲集团创立于 1993 年，始终专注于智能配电网和网络能源领域，是领先的新型电力和能源基础设施提供商。公司是国家重点高新技术企业，于 2010 年在中国创业板成功上市（股票代码：300040）。九洲集团为发电、输电、配电领域，以及交通电动化、新型储能、可再生能源替代和多能转化等电力和能源工业应用全产业链提供具有竞争力、可信赖的成套产品、综合解决方案、系统集成服务以及相应的业务组合，与生态伙伴合作，持续为客户创造价值。通过融合数字技术、电力电子技术和新型能源技术，助力零碳技术发展，促进产业变革，形成绿色低碳的生产方式和生活方式，推动能源使用方式变革。通过创建可再生能源替代的新场景、新模式、新业态，将绿色电力和能源带进每个行业、组织和部门，积极践行能源革命，构建清洁美丽世界贡献。 经过三十多年的稳健发展，九洲集团已经构筑起智能配电网、新能源以及综合能源服务三大核心业务板块。这些业务板块由三个业务集团公司（BG）负责管理，旗下拥有超过 40 家子公司，遍布国内十几个省份和地区。集团已构建了研究、制造和营销三大运营支撑平台，形成了“铁三角”营销服务网络，覆盖 30 个省市自治区。依托公司的核心技术与客户基础，各业务板块协同并进，相互促进，共同铸就了九洲集团的市场竞争力。九洲集团是国家电网多个省公司的集中采购供应商，公司产品和服务每年应用于电力、能源、冶金、石化、煤炭、港口、轨道交通、数据中心、城市改造升级等多个行业，数千个国内外基础设施和重点工程项目建设。九洲集团是国家重点布局的软件企业，荣获了包括全国民营科技 100 强、中国机械 500 强、中国能源 500 强、国家创新型企业、国家绿色工厂、数字化工厂多项荣誉，并连续多年被评为纳税信用 A 级企业、黑龙江省百强民企、黑龙江省

	民营高新技术 50 强等称号。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。 创立以来，公司积累众多发展成果。在智能配电网领域，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，九洲集团具备新能源领域的规划设计、系统集成、投资建设以及后续运维能力，截至 2024 年 12 月，公司累计建设、控制和持有新能源电站装机容量超 2.7GW，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”、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。 二、互动问答 1、公司智能配电网业务的情况？ 公司在智能配电网设备行业已经积累了超过 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，主要产品包括直流电源、相电环网柜、开关柜等配电设备，以自主品牌为主，代工品牌为辅。业务量方面，网内客户占比 1/3，剩下的主要侧重于网外客户（医院、学校、数据中心等）。 公司管理层把提高智能装备制造板块业绩视为公司未来发展的重点，将着力提高产能利用率，利用规模效应提高毛利率，加大研发和开拓市场的投入，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，力争贴近市场，降低运输成本，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国央企进行深度合作，拓展设备销售市场，推动输配电装备业务增长。 2024 年度公司智能配电网业务订单额超过 8 亿元，同比增长超 30%，截止 2025 年 1 季度，公司中标金额超 2.6 亿元，也创历史同期新高。 2、公司智能配电网业务的毛利率及净利率水平？ 自主品牌毛利率要大一些，代工的毛利率较低。目前设备的毛利率约 20%，净利率大概为 3%左右。 3、公司发电资产的持有 VS 出售的情况
--	---

	公司计划将总持有的权益容量规模控制在 1.5GW~2GW 之间，新建项目以长期持有为主，同时逐步出售老项目。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(包括出售已并网项目 100%的股权)，根据新并网规模，择机择时将新能源电站作为公司的“产品”出售 100%股权，以实现风光资源溢价、设备价值和 EPC 价值。未来电站资产的出售将主要采用 100%股权出售模式，即将风光电站当做产品，采用 BT 或 BOT 模式，以避免持有 49%股权导致的变现困难问题。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。 4、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，本年一季度末公司与华电合作的巴彦二期 100MW 风电项目已经完成并网发电，除此之外公司还有众多在建/储备项目正处于有序进行建设和推进阶段。 5、公司生物质板块运营情况和未来发展规划？ 2024 年生物质发电行业短暂出现燃料紧缺、价格波动及项目现金流短缺等问题，公司生物质电站建成后一直处于优化调整和产能提升技改阶段，并且运营前两年生物质燃料收储准备量较大，燃料占地费用和倒运费较大，加之燃料热值损失等多重因素影响公司生物质电站投资效益不及预期，生物质固定资产计提固定资产减值损失 4.22 亿元、权益持有生物质公司投资收益损失 0.68 亿元。 此外，因生物质行业政策的共性问题，同行业公司 2024 年内也对持有的生物质发电资产提供了减值。 未来公司不会再新建生物质发电项目。针对目前在手的两个生物质项目，一方面将主要从原材料、技术路径、附加值产品等方面入手调整项目经营战略。通过建立稳定的原料供应体系，优化原材料的收集、储存和运输过程，降低燃料成本，减少价格波动对成本的影响。同时，进行多元化经营，开发高附加值产品（例如工业蒸汽），提高项目盈利能力。另一方面，在稳定运营基础上，寻找收购方，争取实现共赢。 6、新能源国补拖欠情况？ 行业中国补拖欠是普遍现象，通常拖欠周期为 2-3 年。目前公司账上有约 10 亿国补应收款，但风光项目均已通过合规检查并进入“双目录”（合规清单和国补目录），因此不会再有核减或无法拿到补贴的情况，主要是回款周期长的问题。 7、可转债后续计划？
--	---

	可转债目前溢价率不是很高，公司主要根据二级市场的波动以及余额变动情况综合考虑是否赎回。 8、融资的成本及后续计划？ 新能源风光项目的融资成本最低的是 2.8%，最高不超过 3.5%；流动资金贷款在 3.0%~3.5%之间。 9、减持进展情况？ 根据公司 2025 年 6 月 5 日的公告，实控人的一致行动人减持已经完成大部分，剩下额度较少，将以大宗交易形式完成，对二级市场不会有大的影响。
附件清单（如有）	无