

答：海外市场主要包括中东、俄罗斯、拉美和东南亚。公司已在中东设立办事处，通过代理商切入新市场，再逐步进行行业客户的开发，如科威特电力局的重大突破。公司海外出口业务量占比较小但增长还是比较明显的，同时海外业务的盈利能力也会更强一些。

5. 公司是否有投资并购计划？

答：考虑到目前的经济形势，公司对投资并购持谨慎态度，如有好的标的也会积极去接触。公司目前与高校（如上海交大）保持沟通，挖掘可产业化的技术项目；也考虑小规模投资孵化，以提前进入并关注一些新的赛道的发展机会，更多的是寻找与现有业务契合，能够相互赋能的业务方向；在稳健经营提高主营业务的前提下，积极探索更具增长潜力的业务方向。

6. 公司在管理上做了哪些调整？

答：公司这两年做了许多管理调整，市场化生态组织探索、产品竞争力提升计划、强基增效计划、技术型销售人才转化等。去年做了一次大的管理变革，划分 5 大事业部，并重组共享团队。

7. 智能制造与技术创新能力如何？

答：公司在智能制造方面具备较强实力，拥有卓越级国家智能工厂、浙江省“未来工厂”和绿色供应链等荣誉。公司也持续进行产线自动化投入和产品技术升级，并针对行业进行了专业型和智能化产品整体升级，同时加强了智慧能源管理系统的推广。

8. 毛利率变化与行业竞争如何？

答：行业整体竞争还是比较激烈，不同的行业毛利率会有差异，但公司已经逐步培养起来比较强的行业综合解决能力，比如新能源相关产品的刚开始毛利率较低，但通过解决方案优化、联合研发和技术改进，再加上供应链降本等多种举措，毛利率实现了显著提升，这也是公司在市场竞争中这几年持续投入建立起来的综合能力的体现。

9. 因公司下游行业众多，如何应对下游行业波动影响？

答：公司业务受光伏、房地产等行业波动影响较大，但通过多行业布局分散风险，如电力、储能、工业、通讯、海外市场等消除影响，实现了公司的平稳发展。公司也在通过市场洞察、产品升级、行业解决方案等方式提升综合竞争力，以应对市场的变化。

10. 公司的三项费用是怎样的？

答：公司近年来持续加大研发的投入，研发费用逐年增加。因业务结构的调整变化，销售费用有所下降。通过强基增效计划，管理费用有所下降。公司已施行将部分研发人员输送至销售，以期更好地服务行业大客户。

	11. 建筑行业发展如何？ 答：公司今年在建筑行业的业务量是持续下滑的，但目前这部分业务都是优质业务，公司聚焦房地产头部央国企及重点区域有影响力的工商建客户，与中海、保利、华润、中铁建、中电建、越秀、金茂等达成深度战略合作，其中有多多个是独家战略集采持续中标。此外公司在其他行业上的布局能够很好的弥补建筑行业带来的影响。
附件清单 (如有)	无
日期	2025-07-16