

证券代码：002298

证券简称：中电鑫龙

安徽中电鑫龙科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	机构投资者： 林锐投资 姬永锋、邱仁裕，阿基米德私募基金 王世勋，开牛投资 段倩，临观资产 蒋海平，孜数科技陆佳松； 个人投资者： 褚忠辉、刘祥坤、陈哲峰、杜汀正、康道飞、李奕飞。
时间	2025 年 7 月 18 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书甘洪亮
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观展厅和综合车间； 二、观看公司宣传片； 三、介绍公司基本情况 1、三大发展战略 公司紧紧围绕“做强做大智慧用能、做稳做强智慧城市、全力推动新能源业务发展”三大业务发展战略： 在智慧用能领域，公司作为专业生产智能型输配电设备、智能型元器件及自动化等智能化产品并提供产品的设计、研发、制造、安装、编程调试、维保、技术服务等智能制造产业链一揽子解决方案服务商，进一步创新营销，深度开拓市场，找准营销亮点、痛点与难点，精准营销；进一步创新科研，实现产品多元化；进一步创新管理，深度挖潜增效；加强精细化管理，严把合同关，做好项目成本控制；坚持狠抓应收账款工作，强化风险意识；充分依托物联网、大数据等技术的应用实现，不断推进数字化、智能化和绿色低碳双转型，实现信息技术与智能技术支撑的智能产品、智能生产和智能服务；进一步增强制造力量，提升“智造”

水平，进一步提升新型电力装备制造水平，进一步提升和优化智慧化电力能源管控系统，提高智能制造综合实力；进一步把握国家“设备更新”战略实施，提高企业在设备更新的市场份额和品牌影响力，全力推动智慧用能业务高质量发展；

在智慧新能源领域，公司充分依托自身在输配电领域丰富的行业经验和技術优势，以及十多年新能源储能技术和市场经验，致力于为用户提供光伏、储能、光储、光储充、风光储、光储直柔、微电网、绿色零碳（低碳）园区/企业等多种专属解决方案，实现项目开发、咨询、设计、施工安装、并网及运维等全方面一站式服务，进一步开拓市场，增加业务订单，聚焦研发新产品，全面满足客户要求，进一步布局“微电网+光储直柔”相关技术及产品，进一步提升储能、光伏电站的监控与运维水平，研发并建设光储充监控运维云平台，进一步精细化管理，提高利润水平，致力于为客户提供储能、光伏、光储充、风光储、光储直柔、微电网等新能源一体化交钥匙解决方案，可为用户实现削峰填谷、节约用电成本、迎峰度夏/度冬的保障用电、虚拟电厂调度、需求侧响应、变压器动态增容、多能互补，助力减少碳排放等多重价值收益，全力推动新能源业务快速发展；

在智慧城市领域，公司作为领先的全局全域及自主产品的智慧城市核心技术、产品与全面解决方案供应商、运营服务商，充分发挥在自主可控产品、存储和算法等方面的核心优势，通过整合资源，不断加快市场及客户结构转型，区域大力加强长三角、珠三角等区域的市场营销布局，客户主要向智慧园区、智慧工厂等客户转型；进一步加强应收账款回款工作，全力抓回款；精准聚焦产品研发，开发新产品、拓展新业务、打造新引擎、激活新动能、占领新高地，为销售提供助力和赋能；进一步加强精细化管理，挖潜增效，盘活资产，全力推进智慧城市业务稳健发展。

2、“五抓工程”介绍

公司紧紧围绕三大业务发展战略，进一步强化落实“抓战略和产品、抓市场和品牌、抓人才和企业文化、抓管理和创新、抓资本和市值”五抓工程，坚持脚踏实地，求真务实，树立正确的价值观，紧紧围绕和坚持“以利润为中心”来开展各项工作。

(1)“抓战略和产品”：战略是“道”，引领企业发展的导向；产品是“术”，促进战略实现的基石。进一步加强产品创新，增强新产品开发能力，提高产品质量和性能，以行业协会、专家论坛、学术会议等为触角，了解行业发展方向及产

品前沿技术，为公司产品开发提供方向，打造“产品新军”；从产品技术、产品工艺、产品生产等多维度借鉴其优势，降低成本，提高产品市场竞争力，进一步加大产品研发，按照“生产一代，研发一代，谋划一代”的战略规划，不断打造“产品工厂”。

（2）“抓市场和品牌”：进一步加强市场推广，进一步提升品牌意识。订单是企业生存发展的根本，销售是龙头，发挥团队作战，加大区域和客户转型，加大“行业布局、区域布局、海外布局”，提高业务市场增长点；用“平台的思维”谋事，用“市场的逻辑”做事，进一步强化深化“全员销售意识”，进一步加强精准营销，进一步增强公司市场开拓能力，通过“三转”、“三借”、“三抢”为公司多打“粮食”，抓订单、抢市场，真正实现“开源”。合理配置有效资源，努力按照平台的思维，按照“五个一批”，不断将资源转换成效力、效益和生产力，发挥协同，拓宽渠道，紧抓市场，为公司和子公司市场开拓服务和赋能，提高公司产品市场占有率。

（3）“抓人才和企业文化”：坚持以人为本，健全人才培养体系，打造人才新梯队。坚持“以人为本”的人才战略，坚持“能力决定岗位，贡献决定收入”的用人理念，营造一个“内修功，外修缘；用好人，做好事”的工作氛围，树立正确用人导向，形成人才辈出、人尽其才、才尽其用的良好局面，为公司的发展注入活力，努力为员工打造“一个平台、两个保障、三个机制、四个做好、五个安心”，通过“选才、育才、用才、留才”，加强内部经验总结和交流学习工作，提高团队素质，提升团队能力，用合理的政策激励人，有效激发人才潜能，发挥能人作用，真正把能人的能力转换成组织的能力，不断完善人才激励机制，打造源源不断培养人才的“人才工厂”，为公司实现可持续高质量发展奠定人才基础；进一步加强企业文化建设，通过文化宣贯，增添可持续发展内核动力。

（4）“抓管理和创新”：进一步加强规范管理，提升治理水平与时俱进。公司严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号-主板上市公司规范运作》等法律、法规、规范性文件以及《公司章程》的要求，不断完善公司股东大会、董事会、监事会、管理层的“三会一层”法人治理结构，坚持合法合规经营，“退出红线一百米”，不断提升治理水平，管理层权责明确、相互协调、有效制衡，促进公司规范运作，保证公司治理合法的有效运行，提高公

司治理水平；进一步完善和强化内控管理，进一步提升合法合规经营水平。合法合规经营是企业可持续发展的坚强基石和保障；进一步加强开源节流，挖潜增效，提质增量，加强精细化管理，成本费用管理常态化，力争企业的利益最大化。加强成本控制，开源节流，增收节支，挖潜增效，进一步控制和减少不必要支出，降低经营成本，增加利润；同时进一步积极盘活资产，加速资产发挥经济效益最大化，进行更大限度的降本增效；进一步加强推进科技创新，提升公司核心竞争力。为进一步加快公司科技创新步伐，落实公司科技项目战略储备任务，公司实施“走出去、沉下去”创新发展战略，积极开展合理化建议征集活动，实施合理化建议奖励机制，让全体员工参与到公司经营活动中来，人人形成成本意识，集全体员工“智力”降本增效，概括起来就是：“提建议，拿奖励，小发明，我能行”，创新工作的进一步实施，推进了企业管理信息化向数字化转型，不断打造“创新工厂”。

（5）抓“资本和市值”：坚持“生产经营”和“资本运作”两手抓的经营发展方针。公司在规范做好生产经营的同时，紧紧围绕在做精、做强核心主业，充分依托资本市场，优化产业链布局，加大资本运作和新能源产业链并购，提升企业综合运营能力，为公司发展培育新的动能，助力企业做大做强，最终来提升公司的市值；依法合规做好对外信息披露工作，进一步提高信息披露质量，确保准确性、及时性、完整性，进一步加强投资者关系管理，认真准确回复投资者问题，按照标准化、流程化认真做好投资者调研接待工作，切实维护公司利益和形象；充分借助“资本的力量”，合法合规做好市值管理，积极参加路演、分析师策略会，积极向资本市场推介公司品牌、技术、产品、发展规划等，激发市场信心，真正实现价值创造，助推企业加快实现做大做强。

四、交流环节

1、公司 2025 年半年度业绩预告显示扭亏为盈，请问公司如何实现高质量发展？

答：尽管北京中电兴发主营的智慧城市板块因部分客户支付能力的下降导致应收账款回款困难，公司依据会计准则及公司会计政策对相关应收款项计提了坏账准备，但公司一直以来对北京中电兴发采取了积极加强联通综合改革合作及智慧城市项目应收账款的回款工作，积极开展盘活和处置低效资产、优化人员结构等止损止亏工作，积极加快客户结构及市场区域转型，精准营销，拓宽销售渠道，

	全力抓订单、抢市场，积极加强精细化管理、开源节流、挖潜增效等一系列改进措施和举措；同时，在智慧用能板块进一步加大客户转型和产品结构调整，进一步加强产品创新，提高核心竞争力，进一步加强精细化管理，挖潜增效，智慧用能板块业绩持续稳健增长，公司 2025 年半年度整体经营业绩较去年同期实现了扭亏为盈，并实现较大幅度的增长。 随着国家高度重视民营经济发展，陆续颁布了《民营经济促进法》等一系列政策和举措，以及公司积极采取的一系列改进措施，北京中电兴发整体经营发展逐步持续向好，未来随着稳步推进“做稳做强智慧城市业务”战略的实施，以及智慧用能业绩持续稳健发展并加快推动新能源业务发展，将进一步促进公司实现可持续高质量发展。 2、公司在并购方面有哪些计划？ 答：公司坚持“生产经营”和“资本运作”两手抓的经营发展方针。公司在规范做好生产经营的同时，紧紧围绕在做精、做强核心主业，充分依托资本市场，优化新能源产业链布局，积极开展在新能源产业链并购，为公司发展培育新的动能，增加新的利润增长点，助力企业实现持续高质量发展。 3、公司在“出海”方面有何打算？ 答：为了更好地加快推进公司三大业务快速发展，进一步发挥三大业务在资质、技术、品牌等各方面优势，进一步加快实施“出海战略”，设立国际业务部，合理整合和配置有效资源，按照“小前端、大平台”的平台思维，发挥团队作战，更好地为公司开拓国际市场业务提供必要的服务和赋能，进一步增强公司在国际业务市场开拓能力，不断提升公司产品的国际市场份额，不断提升公司品牌的国际影响力，提高在国际市场份额，努力打造公司发展新引擎，增加新的利润增长点。
附件清单 （如有）	无
日期	2025 年 7 月 18 日