

南方电网综合能源股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2025-007

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
活动参与人员	参与南网能源 2025 年半年度业绩说明会的广大投资者
时间	2025 年 9 月 12 日
地点	全景网
形式	线上
上市公司接待人员姓名	董事长：宋新明 总经理：叶刚健 独立董事：吕晖 总会计师：卢文彬 董事会秘书：张恒阁
交流内容及具体回答记录	1. 公司今年扭亏的主要原因是什么？ 答：尊敬的投资者您好。公司今年扭亏的主要原因：一是公司工业节能和建筑节能两大业务基本盘保持稳定较快增长。在工业节能业务方面，公司持续发挥节能赛道优势，聚焦行业前景好、持续经营能力强、能耗高的重点行业，持续加大业务开发力度。今年上半年实现收入约 88,061.27 万元，同比增长约 27.70%。在建筑节能业务方面，公司继续聚焦公共机构、医院等领域的优质客户，加快相关领域的项目拓展，新增投产北京武警学院、珠江医院等节能改造项目，上半年实现收入约

	43,156.47 万元，同比增长约 5.00%。二是公司妥善做好生物质综合利用业务等亏损资产综合治理，严格落实“一项目一策略”。公司下属共四家生物质项目公司，其中已申请阳山南电公司和南能昌菱公司两家生物质项目公司破产，破产工作正在有序推进。另外两家公司机组状态较好，目前正常启机运营，其中藤县生物质项目公司上半年已实现盈利，赤水生物质项目公司较去年同期大幅减亏，对综合资源利用业务有积极影响。感谢您的关注。 2. 公司在半年报提到上半年统筹推进“服务倍增”“节能倍增”“珠峰行动”等重点专项任务，请问这些任务的实施效果如何？ 答：尊敬的投资者您好。公司围绕战略蓝图，统筹推进“服务倍增”“节能倍增”“珠峰行动”等重点专项任务，做实做优数字服务公司、鼎云公司、智业公司，以客户为中心，构建覆盖咨询、设计、建设、运营、电力交易服务、能碳服务等全品类高端服务体系，加快推动公司向“投资持有+高端服务”转型。一方面服务倍增稳步推进，鼎云公司承接工程服务项目合同超 1 亿元，数字服务公司开展代运维服务和售电交易服务；另一方面节能倍增富有成色，继续聚焦公共机构、医院等领域的优质客户，加快相关领域的项目拓展，新增投产北京武警学院、珠江医院等节能改造项目。经初步统计，今年 1-8 月公司建筑节能服务业务新增服务面积近 250 万平方米。感谢您的关注。 3. 公司在手订单是多少？
--	---

	答：尊敬的投资者您好。2025 年上半年，公司坚决落实董事会制定的战略规划，积极谋划推动公司战略发展转型，相继出台《公司战略规划 2025 年度重点执行计划》、《公司业务布局优化工作方案》、《公司打造核心能力工作三年行动方案（2025-2027 年）》，明确了公司战略转型方向与重点任务，围绕战略蓝图，统筹推进了“服务倍增”“节能倍增”“珠峰行动”等重点专项任务，实现了公司收入及利润指标同比增长。2025 年下半年，公司将聚焦经营主业，进一步推动升级转型、项目落地，积极完成年初计划预算安排，即全年投资不低于 30 亿元，拟投向节能服务中的建筑节能等高端节能服务业务方向共 10 亿元，具体详见公司于 2025 年 3 月 29 日在巨潮资讯网上披露的《2025 年度财务预算报告》。感谢您的关注。 4. 公司在年初发布的战略规划 2025 年度重点执行计划中提到要实现转型升级，请问今年围绕转型升级具体做了哪些事情？ 答：尊敬的投资者您好。公司围绕转型升级，一是成立数字服务公司，聚焦综合能源数字化运检维护服务、数字源荷聚合运营服务，拓展虚拟电厂、绿电绿证交易等综合能源增值服务，有效支撑公司业务结构由现在单一的“投资持有”向“投资持有+高端服务”并重转变的落地；二是做实做优鼎云公司，构建综合能源工程服务核心竞争力。三是强化智业公司“国内一流综合能源数字化高科技企业”定位，以“启成”平台为基础，配合智能终端硬件产品，开展零碳/近零碳项目数字化、智能化平台建设，构建公司数字化服务核心能力。四是面向客
--	--

	户探索实施产品经理制度，建立基于项目的柔性团队机制，逐步建立优质客户渠道网络，积极推进与优质行业伙伴的深度合作；五是注重并购整合，加快并购管理体系建设，推动并购优质企业资产和股权，不断增强公司创新能力和高端服务能力，推动综合能源服务业务补链、延链、强链，进一步支撑公司高质量发展。感谢您的关注。 5. 公司上半年利润增速明显慢于营业收入增速的原因有哪些？ 答：尊敬的投资者您好。公司上半年利润增速低于收入增速主要有以下原因：一是公司为进一步拓展市场，广贤纳才，人工成本随职工人数增加而增加，导致销售费用、管理费用同比增加；二是根据《企业会计准则》谨慎性原则及项目实际状况，对从江县节能路灯照明项目应收账款进行单项认定计提坏账准备，导致信用减值损失同比增加；三是受市场化交易下综合电价下降等影响，导致公司联营企业投资收益同比减少。感谢您的关注。 6. 公司在虚拟电厂、电力交易等新业务开发的进展情况如何？ 答：尊敬的投资者您好。公司在虚拟电厂、电力交易等新业务开发的进展情况如下：一是公司下属数字服务公司已完成广州市首批虚拟电厂运营商注册，并成为广东虚拟电厂首批公示的十家运营商之一。公司目前已完成 37 个用户资源代理合同签订，并在 7 月和 8 月两次参加广州市虚拟电厂精准削峰需求响应。二是建立公司中长期及现货购售电策略，月度双边协
--	---

商购电策略、月度集竞和月度分时集竞策略、现货日前报价预测、实时价格偏差预测等交易策略。同时已具备广东售电资质，常态化开展入市交易工作。三是积极拓展绿证交易渠道，精准研判绿证市场的价格走向趋势，截至目前已累计完成近 30 万张绿证销售。感谢您的关注。

7. 生物质项目今年还会对公司业绩造成严重影响吗？

答：尊敬的投资者您好。上半年公司妥善做好生物质综合利用业务等亏损资产综合治理，严格落实“一项目一策略”。公司下属共四家生物质项目公司，其中公司已申请阳山南电公司和南能昌菱公司两家生物质项目公司破产，破产工作正在有序推进。另外两家公司机组状态较好，目前正常启机运营，其中藤县生物质项目公司于报告期内已实现盈利，赤水生物质项目公司较去年同期大幅减亏，目前来看生物质业务对公司业绩的影响已大幅降低。感谢您的关注。

8. 公司年初发布《战略规划 2025 年度重点执行计划》，其中对 2025 重点执行计划的第四项虽有表述公司注重并购整合，加快并购管理体系建设，但半年报显示公司在报告期内未发生资产或股权收购、出售的关联交易，实际并未开展任何有利于提高公司价值的并购重组。年度剩余不到 4 个月，请对是否拟继续执行年度计划开展并购重组及当前实施的进展情况予以说明。

答：尊敬的投资者您好。公司高度重视并购整合工作，上半年一是强化并购能力建设，加快并购管理体系的搭建与完善，包括明确并购标准、优化评估流程、组建专业团队等，为

后续并购实施奠定基础；二是对公司所处的产业位置进行深入挖掘，围绕战略导向、现有主业、未来布局，研究发展现状和趋势，全面描绘了产业图谱。参考可比公司，梳理了适合实施外部并购的细分行业及最佳领域，精准制作标的画像，积极在节能服务相关领域寻找和评估潜在并购标的；三是着力处置低效资产，积极推进阳山南电和南能昌菱两家生物质项目公司的破产工作，藤县生物质项目公司已实现盈利，赤水生物质项目公司大幅减亏。这为后续并购整合腾出资源，优化了资产结构。

未来公司仍将积极推进符合战略方向的并购重组工作：一是在核心业务领域加快推动高质量资产、股权的并购整合，重点关注能够为公司带来技术提升、市场拓展或高端服务能力增强的标的。二是对潜在并购项目进行审慎评估和尽职调查，严格遵循相关法律法规及公司有关规定，切实保障上市公司及全体股东的利益。三是严格按照信息披露监管要求，对达到披露标准的并购重组事项及时履行信息披露义务，确保投资者能够及时了解公司重大进展。感谢您的关注。

9. 公司在目前所处的行业是否有竞争力？

答：尊敬的投资者您好。我国节能环保产业在经历了多年发展后，实现了由引进模仿逐步转向引进再开发与集成的突破，目前正在创新、突破与颠覆传统节能环保产业的道路上不断发展，产业发展不断升级。但目前来看，节能服务行业仍呈现“多而弱”、“小而散”的格局，并且中小企业为主、分布于不同的行业领域，产业集中度低。南网能源公司凭借丰富的项目经验、完整的项目建设及管理体系、良好的品牌形象等

	综合优势，始终处于节能服务行业领先地位，并在医院、学校、通信、轨道交通等建筑节能领域形成独特优势，成为了行业中少数能够为客户提供节能服务一揽子解决方案的大型综合能源服务机构之一。 未来，公司将抢抓构建新型能源体系和建设新型电力系统的政策窗口期，以“资产持有+高端服务”为战略取向，推动公司向综合能源开发商、节能减碳服务商、数字生态提供商转型，不断提升科技创新能力和核心竞争力。感谢您的关注。 10. 在工业节能领域，公司如何应对新能源政策变化带来的挑战和机遇？是否计划通过技术创新或商业模式创新来提升竞争力？ 答：尊敬的投资者您好。随着综合能源行业去补贴、规模管控和新能源全面入市等指导意见陆续出台，行业政策调整幅度大、频率高。在工业节能领域，公司凭借丰富的项目经验、完整的项目建设及管理体系、良好的品牌形象等综合优势，始终处于节能服务行业领先地位，并在医院、学校、通信、轨道交通等节能领域形成独特优势，成为了行业中少数能够为客户提供节能服务一揽子解决方案的大型综合能源服务机构之一。未来，公司将抢抓构建新型能源体系和建设新型电力系统的政策窗口期，以“资产持有+高端服务”为战略取向，推动公司向综合能源开发商、节能减碳服务商、数字生态提供商转型，不断提升科技创新能力和核心竞争力。感谢您的关注。 11. 从节能服务业务细分来看，工业节能业务收入 8.81 亿元，占比 54.92%，毛利率高达 52.00%，而建筑节能业务收
--	---

入 4.32 亿元，占比 26.92%，毛利率仅为 14.44%。请问导致工业节能和建筑节能业务毛利率差异较大的原因是什么？公司如何提升建筑节能业务的盈利能力？

答：尊敬的投资者您好。公司工业节能与建筑节能业务毛利率存在差异，主要源于各自的业务模式、服务期限、成本结构和技术特点等方面均有所不同。公司将持续深耕建筑节能领域，做大做强节能降碳业务，通过实施节能业务倍增计划，实施以国家部委和大型央企集团节能项目全过程、高质量综合标杆示范为重点的“珠峰行动”，推动节能降碳业务快速规模化实施，成为支柱式业务增长极。感谢您的关注。

12. 上半年公司财务费用 1.47 亿元，同比增长 8.58%，主要因有息负债利息支出增加，公司将如何优化债务结构或者有无其他调整措施？

答：尊敬的投资者您好。一是公司高度重视持续提升资金使用效率和优化债务结构，资金运行总体平稳。二是持续强化规模管控，引导所属企业保持适度债务规模。三是积极开展贷款置换，争取政策性低息贷款。四是优化债务结构，推动中长期银行贷款置换短期产品等。五是积极争取授信储备，依托上市公司平台优势，加强银企合作，与多家银行建立良好合作关系，银行融资渠道畅通，对未来中短期债务置换接续提供充足保障。感谢您的关注。

13. 除生物质项目外，公司其他存量项目是否还存在补贴被核减的可能？

答：尊敬的投资者您好。公司高度重视项目合规性，同时

	积极配合存量项目可再生能源补贴核查工作，所属项目均严格按照有关要求上报了相关材料。我们认为随着可再生能源补贴政策适应性的明确及调整，公司应收可再生能源补贴的拨付速度、拨付比例等情况存在一定的不确定性，同时还可能存在前期已确认补贴收入被核减的风险。公司将持续关注相关动态及政策，积极配合后续核查工作，并根据工作开展进度，严格按照法律法规要求进行披露。感谢您的关注。 14. 和公司同个集团的南网科技股价表现比公司好很多，对此公司在市值管理方面有什么可以改善的吗？ 答：尊敬的投资者您好。公司充分理解投资者对股价的关注，也非常关注二级市场的股价波动，但公司股票的交易价格不仅受公司经营环境、经营业绩以及所处行业的发展前景等因素的影响，同时还受到外部环境、经济、市场及其他不可预见因素的影响。今年上半年，公司坚决落实董事会制定的战略规划，聚焦经营主业，积极谋划推动公司战略发展转型，实现了公司收入及利润指标同比增长。同时公司作为央企高度重视市值管理工作，将市值管理融入公司战略规划 2025 执行计划，并在年初发布了市值管理制度，制定了市值管理推进工作方案，坚持长期价值主义持续提升市值管理成效。 公司将一如既往做好经营发展，未来随着公司数字化水平的不断提升，以及节能等战新业务的拓展，公司将持续提升全链条高端服务能力。一方面打造契合综合能源业务特征的服务（业务）定制化、设计、施工、智能化运营的全链条实施能力，拓展综合能源高端服务业务。另一方面持续迭代升级服务模
--	---

式，不断丰富和完善产品体系，将高端服务融入生产，嵌入流程，与客户共生共享，创造高端价值，构建不可分割强黏性的合作体系。同时，公司高度重视与投资者的沟通交流，通过投资者电话专线、深交所互动易、投资者调研活动、券商策略会、业绩说明会等多种渠道和投资者交流沟通行业形势、公司发展战略、经营管理等情况，及时、真实、准确、完整地向投资者传递公司内在价值。公司未来将以提升经营业绩、规范内部治理、加强投资者关系管理为抓手，注重保护中小股东权益，以高效的规范运作和良好的经营业绩为投资者带来更多的回报。感谢您的关注。

15. 公司对 2025 年下半年发展有什么展望？

答：尊敬的投资者您好。下半年，公司将锚定年度目标不动摇，聚焦战略转型总任务，巩固当前企稳回升的良好势头，加快优化核心业务布局，持续强化核心能力建设，进一步提升上市公司质量。

第一，加快转型升级，巩固壮大核心业务基本盘。公司将以“珠峰行动”为突破口、以“服务倍增”和“节能倍增”为主要抓手，锚定目标全力攻坚，以实实在在的工作成效支撑公司战略转型发展目标。一是大力拓展多能协同、高端服务业务，推动电力市场化交易、虚拟电厂、涉碳业务实现能力和业务体量双突破。二是落实广东节能降碳行动暨服务佛山节能降碳行动，做好标杆项目全国布点策划。三是深入落实“珠峰行动”，加快落地国家部委能源托管项目和央国企集团节能项目。

第二，坚持市场导向，持续锻造经营发展核心能力。一是

	深挖市场潜力。强化战略引领，做好市场政策、信息分析研判，提高市场开发的敏锐性。加强与当地政府、企业的合作，积极参与项目竞标，提高全国市场占有率，切实把战略机遇转化为发展红利。二是压实市场开发全过程责任链条。加快形成前中后台业务发展模式，通过中台赋能、前后端协同、数字化支撑，快速满足客户解决方案需求，提升项目开发和客户拓展的质量效率。三是提升客户关系、客户服务能力。强化“以客户为中心”，建立并持续优化迭代商机孵化和投资服务实施机制，将意向客户商机转化落地为增量项目，确保客户关系工作与生产经营深度融合。 第三，深化科技创新型企业转型。发挥公司多样化业务和场景优势，从强团队、建平台、强支撑、重实战等维度，推动业务数字化、运营监控智能化、客户服务优质化，打造科技创新与成果转化应用的重要阵地。加强与高校、科研院所、外部专精特新企业开展战略合作、项目合作，培育产学研合作平台。 第四，坚持长期价值主义，提升上市公司质量。一是持续优化资产结构。大力推进低效资产处置，加快核心业务布局优化调整，推动阳山和昌菱公司破产程序并出表，加强藤县、赤水公司运营管控，实现年度扭亏、减亏。二是做好中长期资金筹划，积极推进符合战略方向的并购工作，满足战略转型发展资金需求，保持资产负债率总体稳定。三是持续加强投资者关系管理。坚持“以投资者为本”，与投资者保持密切的沟通交流，充分听取市场意见，主动发声引导市场预期，积极传递公司核心价值，增进各方广泛认同。感谢您的关注。
--	---

16. 公司在零碳园区方面有什么布局吗？

答：尊敬的投资者您好。公司目前有广州工控零碳园区、贵州电网科创园一期近零碳园区等多个项目。近期国家接连出台相关政策支持零碳园区发展，《关于开展零碳园区建设的通知》明确提出分步骤推进园区低碳化、零碳化改造，并要求优先应用绿电、节能技术及碳排放监测系统，我们认为这与公司在年初提出的从提出的业务结构从“投资持有”为主转向“投资持有+高端服务”并重，业务类型由“综合能源”向“综合能源+节能降碳”拓展的战略转型方向完全契合，直接推动节能降碳业务成为核心增长极。随着政策的逐步落地，零碳园区建设的需求将呈现爆发式增长，公司将紧抓市场机遇，通过打造零碳园区商业模式及产品体系内容，构建零碳园区整体业务推广策略，助力园区实现碳中和目标，同时为公司创造新的业务增长点，提升市场竞争力。感谢您的关注。

17. 在 “AI + 高效冷站” “AI + 虚拟电厂” 等前沿技术项目的落地应用上，目前有哪些进展和下一步计划？

答：尊敬的投资者您好。公司目前正在加大科技创新与数字化建设的力度。在科技创新方面，一是与行业头部科技企业、高校院所开展技术试用试验、战略合作，实施“人工智能+节能”联合创新研究及解决方案应用研究，围绕综合能源核心业务设备共同研发打造智能终端装置等科技创新拳头产品。二是加大研发投入统筹力度，以“业务需求牵引+动态团队配置”模式试点组建零碳园区核心技术集成等十余支柔性工作团队。三是完成公司 AI 应用场景需求及智能体图谱建设，重点攻关

	“AI+高效冷站” “AI+虚拟电厂”等一批行业前沿技术项目。 四是统筹推动分布式能源轻量化边缘控制终端、零碳园区规划设计方法等 30 余项公司级科技项目批次立项。 在数字化方面，公司迭代升级“启成”综合能源数字化管理平台，已覆盖项目实施、结算决算、固定资产、运营、退运全生命周期数字化管理，已实现 1,101 个项目、1,644 个往来单位、2,902 个用户的线上化管理；平台实现新能源运管系统、看能系统和智慧照明系统“三网”有效融合，汇聚冷/热/电/气供应等源荷资源逾 700 余个项目，总容量超过 25 万千瓦，可实现对用能负荷可观、可测、可调、可控的统一管理和服务。感谢您的关注。 18. 公司在工商业储能领域有没有发展计划 and 目标？ 答：尊敬的投资者您好。公司正在加快转型升级，加快优化核心业务布局，持续强化核心能力建设，进一步提升上市公司质量。在工业节能业务方面，公司持续发挥节能赛道优势，聚焦行业前景好、持续经营能力强、能耗高的重点行业，持续加大业务开发力度，大力拓展多能协同、高端服务业务，为客户提供节能服务一揽子解决方案。在具体实施中，公司根据客户的实际需求，将储能作为节能服务一揽子解决方案中的重要组成部分，通过差异化、定制化的设计推动项目落地。此外通过配置储能可以有效提高自发自用比例，增强用户侧能源利用效率，为客户创造更大价值。感谢您的关注。 19. 南能昌菱破产对公司的生物质业务板块战略调整有什么影响？后续公司在生物质业务布局上，是彻底退出该领域，
--	--

还是在其他区域或细分市场寻求新的发展机会？

答：尊敬的投资者您好。2023 年公司董事会经研判明确提出了退出生物质业务等非优势领域要求。公司经营层坚决贯彻落实董事会要求，综合分析四个生物质项目不同特点及资源禀赋，制定了“一企一策”退出策略，其中南能昌菱和阳山南电公司通过破产方式退出，截至目前破产相关工作有序推进。对于项目机组状态较好的藤县和赤水生物质项目，目前已正常启机运营，其中藤县生物质项目于报告期内已实现盈利，赤水生物质项目较去年同期大幅减亏，后续将择机通过挂牌转让等方式退出。感谢您的关注。

20. 在国家大力推动“双碳”目标和新型能源体系建设的背景下，公司如何将品牌优势转化为市场拓展的实际竞争力？

答：尊敬的投资者您好。经过十余年的发展，南网能源公司凭借丰富的项目经验、完整的项目建设及管理体系、良好的品牌形象等综合优势，始终处于节能服务行业领先地位，并在医院、学校、通信、轨道交通等建筑节能领域形成独特优势，成为了行业中少数能够为客户提供节能服务一揽子解决方案的大型综合能源服务机构之一。未来，公司将抢抓构建新型能源体系和建设新型电力系统的政策窗口期，以“资产持有+高端服务”为战略取向，推动公司向综合能源开发商、节能减碳服务商、数字生态提供商转型，不断提升科技创新能力和核心竞争力。感谢您的关注。

21. 机制电价时代公司未来装机的发展空间如何，另外行

业毛利率未来走势会如何？

答：尊敬的投资者您好。随着新能源全面入市等指导意见陆续出台，行业政策调整幅度大、频率高。但我们认为，一是在国家“双碳”目标的驱动下，节能环保产业仍将会是国家未来大力支持战略性新兴产业。加快发展节能环保产业，是降低企业用能成本、提升经济发展质量和效益的重要手段，是推进生态文明建设、持续改善生态环境、实现碳达峰碳中和的重要内容之一。可以预见，国家在绿色发展、节能减排等领域的政策将保持稳定和延续，节能减排政策支持力度将不断加大，我国节能服务产业将迎来更大的市场和发展空间。二是国家大力推动能源清洁低碳发展、能源利用效率提升，鼓励发展多能互补、多能联供综合能源服务，加快能耗双控向碳排放双控转型，积极推广合同能源管理等市场化节约能源服务。我国正处于能源转型的关键时期，综合能源服务可有效提高整体能效、降低投资运营成本，市场空间仍处于上升阶段，前景广阔。我们预计行业整体毛利率受新能源全面入市等影响面临下行压力，但公司将抓住市场机遇，积极在虚拟电厂、电力交易等新业务开发方面取得一定成效。感谢您的关注。

22. 2025 年上半年工业节能业务收入同比增长 27.70%，公司未来计划如何进一步拓展工业节能业务？

答：尊敬的投资者您好。2025 年积极谋划推动公司战略发展转型，相继出台《公司战略规划 2025 年度执行重点计划》、《公司业务布局优化工作方案》、《公司打造核心能力工作三年行动方案（2025-2027 年）》，明确了公司战略转型方向与

	重点任务，未来，公司将围绕战略蓝图，统筹推进“服务倍增”“节能倍增”“珠峰行动”等重点专项任务。一是实施节能业务倍增计划，打造节能头部品牌，推动节能降碳业务快速规模化实施。抓实“珠峰行动”，完成国家部委和大型央国企集团节能标杆示范项目。加快形成标杆示范项目地图，统筹策划全国节能标杆示范项目布局，打造公司“基本盘”。二是实施节能服务倍增计划，服务海量且极速增长的源荷互动用户、绿色低碳建筑和园区，在积极增加持有优质项目资产的同时，通过拓展电力市场化交易、绿电绿证、虚拟电厂等增值服务，全面提升咨询规划、设计、工程建设和运营全链条服务能力，加快向“多能协同+高端服务”拓展，打造业务“发展盘”，推动公司高质量发展。感谢您的关注。 23. 公司 2025 年上半年实施了利润分配预案，未来是否有计划通过持续的分红或回购等方式来回报股东？公司如何平衡股东利益与公司发展的需求？ 答：尊敬的投资者您好。随着公司业务转型的逐步完成和盈利能力的不断提升，我们有信心在未来实现更高水平的分红。未来，公司将致力于平衡业务转型的资金需求与股东回报，通过优化资金结构、提高资金使用效率等措施，降低业务转型对分红政策的影响。在分红政策的制定上，我们将充分考虑公司的盈利能力、现金流状况、业务发展需求以及股东回报期望等因素。公司将努力实施更加积极的利润分配政策，合理提高分红比例，推动一年多次分红，给予股东合理的投资回报。感谢您的关注。
--	---

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无