

证券代码：301162

证券简称：国能日新

国能日新科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-015

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（反路演活动）
参与单位名称	天弘基金、招商信诺资管、诚通基金、众安保险、和创投资、Point 72、Protium Capital、Sumitoml Mitshi AM、敦敏投资、华源证券、富瑞金融
时间	2025 年 11 月 4 日
地点	公司会议室、电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 赵楠女士 证券事务代表 池雨坤先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、2025 年以来分布式光伏功率预测相关政策发布情况及市场需求变化情况。 答：分布式光伏逐年增长的并网规模，对于电网在潮流流向和电能质量方面造成较大影响，根据 2025 年 1 月 17 日国家能源局发布的《分布式光伏发电开发建设管理办法》正式稿，明确提到分布式新能源未来“可观、可测、可调、可控”的“四可”管理要求，未来实施需以各省份电网正式发布的具体要求为准。截至目前，新建分布式工商业电站“四可”功能配置要求已在全国各主要省份发布，存量分布式电站“四可”功能改造相关政策已陆续有部分省份发布，其余省份政策情况需以后续正式发布的各类改造文件或通知为准。2025 年以来，公司功率预测业务服务电站中新增分布式光伏类客户，成为报告期内拉动公司服务电站规模快速增长的重要来源。 2、公司功率预测业务服务电站规模拓展及续费率情况？ 答：伴随着新能源装机规模快速提升、分布式电站“四可”管理相关要求的发布，新能源功率预测业务市场需求明显提升。截至 2025 年三季

	度末，功率预测市场拓展情况整体符合公司预期，公司将积极把握四季度市场机会，持续跟进客户需求变化情况，以期进一步扩大公司新能源电站客户服务规模，公司具体服务电站客户数量将在 2025 年报披露时进行更新。此外，截至 2025 年三季度末，公司功率预测服务费的续费率始终维持在 95%以上，公司功率预测服务费规模保持良好增长态势。 3、请简要说明公司目前在电力交易领域的布局情况。 答：2025 年前三季度，公司持续对电力交易相关业务进行战略性布局及资源投入，重点体现在研发、产品和营销方面：首先在人员上，进一步增加相关研发人员、交易人员、产品人员的岗位配置，持续引入高端人员加入；为加速产品推广效率，公司成立电力交易专职营销团队，负责全国各主要区域内电力交易产品及服务的推广销售工作。其次，在 AI 智能化交易带来的效率及策略提升方面，通过公司自研的“旷冥”新能源大模型 3.0 版本为核心技术底座，完成了从气象预测到新能源发电预测的无缝衔接，从源头入手为交易策略制定提供可靠依据，进而构建“预测-决策-执行-优化”全电力交易流程的闭环能力；同时，将“旷冥”新能源大模型与新能源发电侧、售电侧等交易实际场景相结合，依托大数据及人工智能技术优势，在进行多维度发电量预测、负荷预测、极端天气预测基础上，为不同业务场景客户实现电力交易收益的显著提升。第三，业务模式方面，公司积极在电站端和用户侧推广电力交易数据及策略等工具类产品推广的同时，并结合新能源场站、独立储能电站等实际交易场景推出电力交易托管运营服务。 4、请介绍公司新推出的独立储能电站托管运营业务的服务模式及亮点。 答：随着新能源及储能装机规模的提升、电力现货市场机制持续落地及容量电价补偿等相关政策逐步细化后，未来独立储能电站将逐步通过电力交易、辅助服务、容量电价补偿、容量租赁等多路径实现盈利，这将使得新型储能行业在进入高质量发展阶段的同时，运营难度显著增强。为此，公司通过整合新能源出力数据、区域负荷数据、气象数据及历史
--	---

	电价数据等多维度数据构建电力市场预测体系，同时基于电价预测模型及配套充放电策略进行的测算，帮助独立储能电站有效捕获峰谷电价、电价走势预判等核心信息，进而提供独立储能电站核心运营策略。 综上，公司推出的“独立储能电站托管运营服务”一方面可代理客户对独立储能进行全周期运营，在服务周期内收取运营服务费；另一方面公司还将提供储能智慧能量管理系统及电站并网控制类产品等全套控制解决方案获得产品销售收入。 5、公司 2025 年前三季度费用管控优异，请简要说明原因及后续展望。 答：公司的销售费用率、管理费用率、研发费用率分别为 21.90%、6.81%、和 13.62%，较去年同期分别下降 4.84 个百分点、1.92 个百分点、和 4.13 百分点。受益于公司主营业务的高景气度，2025 前三季度公司主营业务收入增长达 36.97%，公司持续围绕“降本、提效、强体系”主线，以组织重构与数字化深度融合为抓手，在服务规模扩张的同时大幅提升运营效率，通过多重降本增效管理措施等方式提升综合人效、强化服务体系、优化并拓展渠道制销售合作等多重方式，较好控制了整体费用支出。此外，2025 年作为公司 2022 年限制性股票激励计划考核期的最后一年，股份支付费用规模同比显著下降。综上，虽然从各项费用的绝对值变化情况来看，较去年同期增长，但费用增速均低于营收增速。未来，公司将重点在服务和销售体系持续精进，通过管理措施的优化进一步提升运营效率。研发方面将保持高比例投入，坚持通过产品及 AI 应用方面的迭代创新，为客户创造更大价值。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 4 日