

青岛东软载波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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券工作人员、中泰证券工作人员共计5人
时间	2025年12月26日 15:00-17:00
地点	东软载波创新中心
上市公司接待人员姓名	董事、常务副总裁：陈钊敏 副总裁、董事会秘书：郭宋君
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.公司新设控股子公司“广东泓清润储能有限公司”，并计划申请建设国家新型储能创新中心实证基地。请详细阐述该储能项目与公司现有的“能源互联网”业务有何协同效应？公司判断独立储能电站商业化前景的主要依据是什么？</p> <p>答：能源互联网是以新型电力系统为核心，融合信息通信技术、可再生能源、多能互补、用户互动，最终实现电力系统源网荷储一体化协同管理目标。公司能源互联网业务主要涵盖智能光伏、智能配电、智能用电、新型储能、智能微电网以及综合能源管理相关产品与解决方案。新型储能是能源互联网实现源网荷储一体化的核心枢纽，其支撑价值贯穿发、输、配、用全环节，核心体现在新能源消纳提升、电网灵活调节、电能质量治理、多能协同与市场价值变现五大维度，可显著增强系统韧性、降低综合成本并加速能源转型。目前公司拥有1.5GWh磷酸铁锂储能PACK产线，公司储能一体机已在多个省份交付使用。公司自研的储能产品、储能电站运营平台系统，将通过南海独立储能项目落地得到进一步的集成验证和优化，形成“技术研发—产品制造—项目运营”的闭环，同时进一步验证完善能源互联网新能源产品开发，带动新能源产品供应链的完善，增加产品竞争力。</p> <p>公司认为独立储能电站商业化前景的主要依据包括：</p> <p>（1）政策支持：《广东省国民经济和社会发展第十四个五年规划的建议》明确提出做强新型储能等优势产业，加快建设新型能源体系，科学布局抽水蓄能和新型储能，推动“绿电+储能”一体化发展，提升电力系统互补互济和安全韧性水平。</p>

	<p>(2) 市场需求巨大：佛山作为制造业大市，2024年工业用电占比超53%，对稳定供电和能效管理需求巨大。</p> <p>(3) 商业模式明确：作为电网侧独立储能，可通过参与电网调峰调频、电力市场交易等方式获取收益，广东省内目前已有4个独立储能项目市场化运营的成功经验。</p> <p>2.本次对外投资总额达1亿元，公司需向全资子公司广东东软载波增资1亿元。结合公司2025年上半年经营现金流量净额同比锐减88.32%的情况，管理层如何评估该投资对当前财务状况的影响？资金来源是否为自有资金，后续会否有融资计划？</p> <p>答：2025年上半年经营现金流量净额同比锐减88.32%，主要是上半年购买通信产品材料的应付票据到期承兑使经营现金流出同比大幅增加，使得上半年公司购买商品、接受劳务支付的现金同比增加44%。</p> <p>公司目前资金周转良好，现金充裕，截至今年三季度，公司货币资金达12.75亿元，投资泓清润公司对公司当期财务状况没有造成影响。公司对泓清润公司投资的资金来源为自有资金，后续独立储能项目建设资金将根据实际情况通过融资解决。</p> <p>3.2025年上半年，占营收超64%的电力线载波通信产品收入同比下滑19.65%。除了招标量减少和竞争加剧，更深层次的原因是什么？公司预计这一核心业务板块何时能触底回升？</p> <p>答：公司该核心业务收入的阶段性承压，其直接原因是主要客户国家电网和南方电网招标节奏的周期性调整导致市场需求总量波动，这反映了当前行业正处于一个关键的调整与转型期。面对这一形势，公司研发与战略布局的核心正紧密围绕两大方向纵深推进：一是聚焦于解决现有庞大存量台区中日益复杂的通信可靠性与管理效率等深度痛点；二是全力攻关面向未来新型电力系统（如分布式能源互联、秒级精准负荷控制等业务）所需的“高实时、高可靠、高并发”通信技术。公司正全面参与下一代PLC通信技术的研讨与产品研发工作，旨在从技术底层构建面向未来的核心竞争力。</p> <p>4.集成电路业务在2025年上半年营收增长12.81%的同时，毛利率却出现显著下降。导致“增收不增利”的具体原因是什么（如产品结构、价格压力、原材料成本）？公司计划如何提升该板块的盈利能力？</p> <p>答：公司集成电路业务毛利率明显下滑的主要原因是市场竞争加剧带来的产品价格下滑，同时部分库存商品形成时原材料采购价格较现在采购</p>
--	---

价格高，现在按照现时市场价格销售，进一步拉低了产品的平均毛利率。随着公司集成电路存货水平不断降低，后续生产将按照新的晶圆采购价格执行，产品销售的毛利率将有望止跌并逐渐恢复。

为提升集成电路板块的盈利能力，首先，公司将尽快推进在研的高毛利产品进入量产阶段，优化产品结构，从而提升集成电路板块的整体盈利能力；其次，公司将继续优化运营管理，通过极简高效的流程，在控制费用支出的基础上，重点提高客户满意度，从而促进产品的销售，巩固并扩大市场份额；再次，公司将加强重点领域如PLC、白色家电、电池管理的芯片研发工作，培养公司发展的后劲；最后，公司将加强供应链管理，在确保及时交付的基础上，严控库存的总量及结构。通过上述举措，公司力争提高盈利能力，同时为相关业务长远健康发展夯实基础。

5.智能化业务上半年增速亮眼（+48.04%），但收入基数较小。公司计划如何将其打造为有力的第二增长曲线？在智能照明、智能空调、能源管理、楼宇智控等领域，公司的核心竞争壁垒是什么？

答：公司的智能化业务板块将以自主的“PLC-IoT+AI+云平台”为核心，通过场景化突破与生态化扩张，将智能化业务打造为兼具技术壁垒、高客户价值的第二增长引擎。具体计划如下：

（1）战略聚焦，技术驱动。将PLC通信技术与AI深度融合，形成“PLC-IoT+AI”的独特竞争力。以智能云平台为核心枢纽，整合并赋能智能照明、智能空调、能源管理、楼宇智控等终端设备，聚焦核心客户的客户需求，丰富核心产品功能（驱动电源、传感器、调光控制器、计时温控器等），从提供单品转向输出系统级的一体化解决方案。

（2）场景深耕，产品复制。以AI调试等核心产品为硬件抓手，深入工厂、隧道等具体场景，提升部署运维效率，将场景化经验快速产品化、标准化，实现从项目定制到可复制解决方案的跨越。

（3）细化分析照明、空调各场景需求对底层芯片资源的要求，从芯片、模组、产品端进一步优化成本，结合AI调试工具、AI管控平台，从技术层面进行降本增效，提升整体竞争力与利润空间。

综上，公司旨在以自主的“PLC-IoT+AI+云平台”为核心，通过场景化突破与生态化扩张，将智能化业务打造为兼具技术壁垒、高客户价值的第二增长引擎。

公司在智能照明、智能空调、能源管理、楼宇智控等领域的核心竞争壁垒在于以自主可控的“PLC-IoT + AI”技术为核心，构建了一个从底层连接到上层智能的完整生态系统，实现了从单一设备供应商到整体解决方案提供商的升维。具体体现为三大优势：

	<p>(1) 自有电力线载波芯片和组网算法，可根据IoT应用特点积极改进，响应用户需求；</p> <p>(2) 系统级创新，如Lumpostune专利调试技术，AI摄像头等独创技术，提升了系统的竞争力，也成为链接客户的有力工具；</p> <p>(3) 自有平台，能完整提供一体化解决方案，并能根据客户需求定制，最大化满足用户需求。</p>
	<p>6.公司2025年前三季度归属于上市公司股东的净利润为-1,092.30万元。面对业绩压力，公司在降本增效方面有哪些具体、可量化的措施？全年实现扭亏为盈的信心如何？</p> <p>答：公司针对业绩压力，制定了以下三项改善措施，以提振业绩：</p> <p>(1) 加速在手订单交付，积极抢占市场份额。当前，国网通信单元已完成上一轮全面覆盖，进入按需轮换周期。今年前三季度，通信单元招标总量较去年减少2800万只，降幅达40%。公司目前仍有中标未交付的通信单元，将在四季度加快产品检测，推进订单匹配。同时，在国网二批协议库存招标、南网二批统一招标中全力争取更多市场份额。</p> <p>(2) 布局智能量测类产品，强化市场推广。前三季度，公司在国网智能电表项目中中标金额7235万元，较去年同期增长216%。目前各省正处于测试阶段，预计四季度启动供货。后续将推动电能表订单匹配，加快产品出库速度。</p> <p>(3) 发力电网领域市场，提升产品竞争力。针对光伏逆变、智能融合终端、通信单元等自研产品，公司将进一步优化成本，增强其在市场的竞争力。同时，依托现有渠道与售后优势，积极争取市场订单。</p> <p>公司团队将迎难而上，积极改善经营业绩，为股东创造更高回报。</p>
	<p>7.2025年上半年，公司购买商品、接受劳务支付的现金同比大增约44%，这是导致经营现金流锐减的主要原因。这一支出大幅增加是主动的战略备货，还是被动的原材料成本上升所致？公司如何管理原材料（如晶圆）价格波动的风险？</p> <p>答：2025年上半年公司购买商品、接受劳务支付的现金同比大增，增加主要是上半年购买电力线载波通信系列产品的材料应付票据到期承兑所致。</p> <p>为了管理原材料价格波动的风险，公司将进一步加强晶圆采购的管理，设置三道风险防线，由经验决策转为数据驱动决策：首先加强集体决策，公司的市场、销售、生产、研发等相关部门根据产品特性，制定不同的备货策略，对于公司的优势产品，采用战略备货+弹性产能的策略；对于</p>

公司的现金牛产品，采用高周转+按需补货的策略；对于针对细分领域的产 品，采用联合渠道备货，按需生产的策略；对于无竞争力产品，尽快通知 渠道及客户完成最后采购，退出市场。其次上海微电子公司财务委员会根 据公司资金状况，定期调整采购预算，保证现金流安全。最后上海微电子 公司战略委员会根据行业及市场状况，在充分考虑市场风险的基础上定期 调整库存警戒线，从而避免信息滞后带来的被动局面。

8.公司在佛山竞地建设“大湾区智能电力装备创新谷”，与此次设立 储能子公司，这两项在粤港澳大湾区的重大投资之间有何战略联动？公司 对“双总部”战略的长期资源投入规划是怎样的？

答：大湾区智能电力装备创新谷和独立储能项目两项投资共同构成公 司在华南地区的“产业+项目”组合拳，是南海总部业务的重要支点。创新 谷是生产和研发基地，可作为独立储能项目的设备供应和技术支持后方； 独立储能项目是前沿应用场景和商业模式的试验田，其运营数据可反哺创 新谷的研发与制造。两项投资均位于佛山市南海区，地理上的集聚有利于 资源共享和品牌联动。

自2024年提出双总部战略至今，公司紧靠南海区政府资源和南海产业 集团的国资背景，推动南海总部建设，子公司广东东软载波参与佛山市国 资收购云电投控，投资建设创新谷和独立储能项目，从战略投资、产业载 体到应用场景有序落实。近期，广东东软载波与云电技术公司签署框架协议， 双方在近零碳园区、共建实验室、技术研发、市场拓展等方面进一步 加强合作，公司将向南海总部持续投入资源，形成技术研发、生产制造、 产业联动、场景创新的闭环，深耕南方电网市场，实现公司第二增长曲线 的高质量发展。

9.董事会近期聘任了公司总工程师。此次人事任命是基于怎样的考 虑？是否意味着公司将在技术研发路线或产品创新方向上进行调整或强 化？

答：为增强产品战略规划，全面加强全过程质量管理，公司重新聘任 了胡亚军先生为总工程师。通过建立健全市场驱动的研发机制，实现从技 术到产品的高效转化，构建“质量源于设计”的研发体系，筑牢全面质量 管理的技术根基，将全面质量管理理念系统性融入研发流程，将质量管理 的关口实质性地前移，为公司的全面质量管理奠定坚实的技术内核。

10.在2024年度业绩说明会中，公司提及将“加大海外市场拓展力度” 目前海外业务收入占比仍较小（2024年约1.23%）。针对“一带一路”等

重点区域，公司是否有取得实质性进展的标杆项目或客户？海外拓展面临的主要挑战是什么？

答：公司海外业务持续围绕“一带一路”及重点区域开展布局，已在部分市场取得阶段性进展，包括在中东、中亚推进智能电表改造项目，面向国外客户完成技术交流与试点规划；通过国际展会、国际行业交流会，参与G3及HPLC国际化标准的推广工作；在中亚、中东推动智能照明解决方案项目的渠道建立。目前海外拓展面临的主要挑战包括本地化准入要求（如建厂、认证）、国际竞争加剧、项目周期长、资金结算风险以及各国技术标准差异等。

11.公司提出“青岛研发+南海智造”双总部布局，这个模式目前推进得怎么样？两地团队如何高效协同？

答：目前，双总部已从战略构想进入实质落地阶段。大湾区智能电力装备创新谷已进入建设阶段，青岛总部在智能电表、储能等领域部署的技术后续将在南海总部形成产能，青岛与南海团队以工作专班形式共同推进相关工作，独立储能项目即是青岛研发并在南海产业落地的首个项目。

12.智能电表和电力线载波通信是公司的传统优势，现在国家构建新型电力系统，公司在台区智能终端、边缘计算这些新产品上是否已形成新的增长点

答：公司紧跟国家电网、南方电网及蒙西电网战略规划及发展要求，积极参与电网配用电相关技术标准演进及产品开发迭代工作。2025年公司在电网业务新中标产品主要包括智能融合终端（IFT、SCU）、单/三相智能电能表、双模通信模组、4G远程通信模组、智能物联表扩展模组、智能量测开关、分布式电源接入单元、光伏协议转换器等产品。随着国家新型电力系统建设与发展，电网设备智能化（可观、可测、可控、可调等要求）已成为支撑分布式能源接入、柔性负荷调控、电能质量治理和电力市场下沉的关键基础，公司将继续跟进国家战略机遇，并重点围绕台区智能化建设要求，积极拓展除电能表、电力线载波以外的新产品及配套解决方案，持续寻找新的增长点。

13.最近公司宣布做独立储能项目，这是不是意味着未来会从“卖设备”向“提供能源服务”延伸？能否介绍一下该项目的技术合作模式、应用场景选择逻辑以及预期收益节奏？

答：公司储能一体机已在多个省份交付使用，工商业储能已具备一定竞争力。独立储能对比工商业储能，技术要求更高，侧重于高可靠、快响

应和强支撑，公司自研的储能产品、储能电站运营平台系统，将通过南海独立储能项目落地得到进一步的集成验证和优化，形成“技术研发—产品制造—项目运营”的闭环，公司亦将从设备生产商逐步向综合能源服务商转变。独立储能通过参与电网调峰调频、电力市场交易等方式获取收益，广东省内目前已有4个独立储能项目市场化运营的成功经验，收益较为稳健。

14.大湾区产业园已经开始建设了，未来除了自用，会不会吸引上下游伙伴入驻，打造一个智能电力的小生态？

答：会的。今年以来南海区政府通过举办或承办广东新型储能产业发展大会、电力安全与应急技术大会等系列活动对接了一批意向落户南海的电力企业。创新谷地处佛山市环两江先行区的核心区，是南海区电力设备智造千亿产业集群的重点园区，将围绕佛山市和南海区的产业布局，在源、网、荷、储各领域引入重点企业，共同营造电力产业发展的良好生态。

15.除了国家电网和南网，公司在新能源电站、工商业用户这些“电网外”市场进展如何？有没有比较典型的成功案例可以分享？

答：公司除电网业务外，主要面向工商业园区开展节能及综合能源服务业务，提供智慧照明、智慧空调、分布式光伏智能监控、智慧储能及智能微电网系统以及园区综合能源管理解决方案。公司新型储能产品供货及电站建设项目，以华东区域为基点，辐射全国市场，业务网络已覆盖广东、安徽、江苏、浙江、上海、山东等核心区域，为各类工业园区、工厂、商业楼宇等多元客户提供从咨询设计、系统集成到智能运维的储能一站式解决方案。产品服务紧盯用户储能收益，能够根据企业紧急备电、需量管理、新能源消纳等不同需求开发差异化功能，同时探索电网边界地带的台区储能应用设计，解决多方痛点。

以浙江某项目为例，我司为客户金属制造行业属性定制厂区配储方案，结合其原有光伏配置与负荷特性，进行削峰填谷和需量管理，实现绿色光伏电力最大化利用，优化用电成本，每年为企业节省数十万元的电费支出，节约电费大约占原来电费的15%。

16.海外业务目前主要集中在哪些地区？海外业务目前处于什么阶段？

答：目前公司海外业务主要分布在中亚、非洲及中东地区，整体处于“项目渠道建立”阶段，部分市场已实现样机订单交付，多数处于市场培育期。

	<p>17. 华南新基地建成后，怎么吸引和留住高端技术人才？未来在AI+电力、新型储能控制这些方向还会加大投入吗？</p> <p>答：公司一是建立了有竞争力的薪酬体系，这是吸引人才的基本保障；二是依托创新谷、独立储能等项目，提供从技术到管理的多元化职业通道，为人才提供清晰的发展平台；三是南海区在人才引进方面亦有一系列政策，为吸引人才提供更有力的支撑。</p> <p>AI+电力和新型储能的加大投入是必然的，这既是应对能源系统复杂性的技术趋势，也是公司实现智慧能源管理和储能电站高效、安全运营的核心。目前公司的虚拟电厂平台已实现AI智能交易，可快速适配各省交易规则，实现多交易品种，全力提升度电收益。独立储能项目作为国家新型储能创新中心佛山南海实证基地，未来也将会在应用场景中不断提高公司新型储能的技术。</p> <p>18. 公司提到要建设“零碳园区”，在绿色运营或绿色产品方面有没有具体目标？投资者越来越关注ESG，公司在这方面有什么规划？</p> <p>答：零碳园区不仅是落实国家“双碳”战略的重要载体，也是推动绿色低碳循环发展、提升产业竞争力的关键抓手。公司已形成源网荷储一体化管控方案，通过整合分布式电源、配电网、多元负荷及储能系统，构建起自给自足、高效协同的能源生态，成为零碳园区建设的核心路径，推动园区能源低碳化转型。</p> <p>公司的胶州园区、创新中心园区目前已建设成熟的源网荷储一体化系统。通过部署分布式光伏，园区绿电占比达到40%，大大提升了节能降碳的效果。同时运用AI技术对照明、空调等负荷进行智能化管控，结合储能系统在保障园区电力供应稳定的同时，提升能源利用效率、降低用能成本。公司已具备零碳园区的建设运营能力，同时不断升级迭代技术和产品，将零碳园区方案应用于创新谷的规划建设中。</p> <p>公司高度重视ESG工作，自2024年编制并披露《环境、社会和公司治理（ESG）报告》，后续公司将ESG理念融入技术研发、产品开发、场景应用上，向社会、企业提供更高效、更具竞争力的综合能源管理服务，持续提升公司的可持续发展能力，回报股东。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2025年12月26日