

福建永福电力设计股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：永福股份

证券代码：300712

编号：2024-001

投资者关系活动类型	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他_电话交流_____
时间、地点	2024年4月29日 电话交流
参与单位名称及人员	国泰君安证券股份有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、上海拾贝能信私募基金管理合伙企业（有限合伙）、东兴证券股份有限公司、深圳前海辰星私募证券投资基金管理合伙企业（有限合伙）、太平基金管理有限公司等10家机构投资者
公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 吴轶群 证券事务代表 王筱锦 投关经理 陈璐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1、请先简要介绍一下公司的主要业务以及公司2023年度、2024年第一季度的业绩情况。</p> <p>答：永福股份是一家电力能源综合服务商，国家高新技术企业，我们深耕电力能源行业近30年，聚焦清洁能源、新能源、储能、智能电网等领域，以让电力更清洁更智慧为使命，朝着“成为国际知名的电力能源综合服务商”的愿景前行。我们致力于为客户提供电力能源规划咨询服务、电力能源综合集成解决方案（涵盖开发、咨询、设计、EPC、智能运维）、分布式光伏集成产品及服务、数字能源产品及服务，以先进的解决方案、产品和服务，持续为客户创造价值，为电力能源绿色低碳转型升级、数字化、智能化发展作出贡献。</p> <p>2023年度，公司坚持战略引领，围绕“一体两翼”业务布局，加大投入，加快推动新兴产品业务发展，向着电力能</p>

源综合服务商进一步转型升级。报告期内，实现营业收入 20.34 亿元，同比减少 7.20%，归属于上市公司股东的净利润 5,432.92 万元，同比减少 35.25%。

2024 年第一季度，公司实现营业收入 4.33 亿元，同比增长 27.04%，归属于上市公司股东的净利润 1,823.87 万元，同比增长 4.50%。

Q2、请分板块具体介绍一下 2023 年业绩。

答：公司目前的业务布局，我们总结为“一体两翼”，一体就是传统业务电力能源综合集成解决方案，两翼是指分布式光伏集成产品和数字能源产品两个新兴产品业务，上述新兴产品业务是我们经过多年研究和储备，在 2022 年推出的。2023 年，这三个板块的具体情况如下：

电力能源综合集成解决方案业务方面，营收约 14.6 亿元，其中新能源、清洁能源、储能业务占比约 60%，电网业务占比约 40%。

分布式光伏集成产品及服务方面，营收约 5.2 亿元，较 2022 年增长超 500%。

数字能源产品及服务方面，营收近 5,600 万元，其中数字储能、数字新能源、数字电网这三大序列产品业务收入较上年同期增速明显，传统的信息化服务业务收入略有下降。

Q3、请谈谈 2023 年度业绩变动的主要原因。

答：2023 年公司营业收入较上年同期略有下降，净利润有所下滑，主要受几个因素影响：

一是，2023 年公司新兴产品业务处在发展初期，为了给业务后续发展打造坚实基础，公司在研发创新、团队建设、平台构建、市场营销等方面有较大投入，因此新兴产品业务营收快速增长，而利润贡献相对滞后，同时也对公司整体利润产生了一定的影响。后续随着新兴业务逐步成熟并实现规模化发展，业务利润预计将逐步释放。

二是，2023 年我们加大了国际市场的开拓力度，聚焦东

南亚、南亚等“一带一路”重要区域，充分发挥高效的机制优势和服务优势，持续开拓海外市场，成效较明显，订单落地转化为营收和利润需要些时间。年内相继中标了龙净蜂巢泰国储能项目等，公司投资的首个海外光伏发电项目孟加拉科巴项目获批 LOI，正在跟进的部分项目将在今年逐步落地并贡献业绩。

三是，传统的一体板块即电力能源综合集成解决方案业务，受部分跟踪的市场项目推进进度放缓和招标建设较计划有所滞后的影响，EPC 总承包业务收入有所下降，上述情况总体是属于阶段性波动。

Q4、2023 年公司分布式光伏集成产品增长快速，营收增长超 5 倍，请公司展开介绍一下其商业模式。

答：分布式光伏市场是一片蓝海市场，公司看好分布式光伏市场的广阔空间，基于自身先进的电力能源设计与技术能力，研发打造安全美观、品类多样的高品质、全装配式分布式光伏集成产品，成功打造了涵盖生产、供应链、运维、监控的“永福云”光伏运营平台，可为客户提供先进的产品和全生命周期智能运维服务。

我们创新“产品+服务”的商业模式，秉持“规模化开发、标准化产品、平台化运营、智能化运维”的生产经营策略，打造“投资方、平台方、合作方、用户方”四方共赢的生态，助力美丽乡村和低碳园区建设，助推国家“双碳”和乡村振兴战略实现。

公司分布式光伏集成产品业务在 2023 年实现了从产品策划—研发验证—应用推广、从 C 端获客到产品交付、从市场订单到回款的业务全流程闭环。我们深入渠道布局，优化招商扶商，强化品牌营销，全面打造加盟商渠道，在福建省实现全县域的加盟商网络覆盖，并初步完成广东、广西等多个省份渠道开拓和铺设。2024 年，将进一步加大渠道建设投入，制定更具竞争力的营销政策和推广方案，加快国内多省域的渠道铺设。

Q5、另一个产品板块，数字能源产品业务也请具体介绍

一下，谢谢。

答：数字化、智能化发展是电力能源发展的重要趋势，数字技术与传统能源技术深度交叉融合，是构建新型电力系统的重要支撑。

公司在多年前开始布局数字能源领域，基于电力监控、大数据、人工智能、云边协同、数字孪生等技术，目前已研发打造出了数字储能、数字新能源、数字电网三大序列产品，可为新能源行业客户提供先进的能源数字化产品和一站式解决方案，助力客户数字化转型。2023年，公司数字能源产品推向市场后获得了客户的认可，初具行业影响力，与多家集成商签订框架合同，逐步落地实施，产品研发、市场开拓、项目交付形成闭环，业务取得了良好进展。2024年，将进一步加大市场开拓力度，提升品牌影响力。

Q6、请您介绍一下 2024 年公司经营计划和目标。

答：2024年，我们将多措并举，推动公司高质高速发展：保持战略定力，推动“一体两翼”各项业务高质发展；深入践行“客户至上、创新共赢”的价值观，准确把握、快速响应客户需求，切实提升服务水平，为客户创造价值；强化创新驱动，优化创新激励机制，激发创新活力，持续推进技术创新、产品创新、模式创新，保持解决方案、产品和服务的先进性，提升核心竞争力；深化市场研究，优化销售策略，加大国内以及“一带一路”国际市场开拓力度，创新商业模式，更好把握商机，提升市场开拓效果；升级管理体系，优化流程制度，提高运营效率，提升管理水平；加强团队建设，加快人才引进和培养，健全完善激励机制，持续激发组织活力，打造开放、包容、团结、富有奋斗精神，具有强大执行力的优秀团队。

2024年公司将努力实现营收同比增长不低于 50%，归母净利润同比增长不低于 70%的经营目标。其中，一体板块即电力能源综合集成解决方案板块营收贡献预计在 50-60%，两翼的分布式光伏集成产品及服务、数字能源产品及服务业务营收贡献预计在 40-50%。

	<p>公司经营计划并不代表公司对 2024 年度的盈利预测，不构成公司对投资者的实质承诺，请投资者注意投资风险。</p> <p>Q7、公司储能业务进展如何？</p> <p>答：公司储能业务主要包括两大类，一类是储能综合集成解决方案，2023 年公司中标了首个海外储能项目——龙净蜂巢泰国储能项目；中标并完成全球最大单体容量单层站房式储能项目——华能北方百万千瓦级风电基地配套储能二、三期工程；首个全过程咨询——国网时代山西大同热电储能项目、首个用户侧储能项目——光大松阳项目，均顺利投产。本年度将继续深化与核心客户合作，研究前沿技术路线，整合资源，加大市场开拓力度；另一类是领先的数字储能产品，包括能量管理、电池监测、云平台等全系列产品，已推向市场并获得客户认可。</p> <p>Q8、公司进行产业链上下游投资的主要目的是什么？</p> <p>答：公司开展产业链上下游投资主要是通过投资形成股权纽带，实现更好的资源整合和协同合作，提升综合竞争力和创新力。除产业链上下游投资外，公司凭借对电力能源行业的深刻理解，适当的开展一些新能源项目投资，2023 年公司首个海外光伏发电投资项目孟加拉科巴项目获批 LOI，目前正在开发进程中；公司首批自投的广东分布式屋面光伏在 2023 年已并网发电并取得能源销售收入。</p>
附件清单（如有）	无
记录员签字	
证券事务代表签字	
董事会秘书签字	