

证券代码： 002272

证券简称： 川润股份

## 四川川润股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2024-002

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会（2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会） <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024 年 5 月 15 日（周三）
地点	公司通过价值在线（www.ir-online.cn）采用网络互动方式召开公司 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会
上市公司接待人员姓名	公司董事长罗永忠先生，董事兼总经理钟海晖先生、独立董事李光金先生、董事兼副总经理李辉先生、董事会秘书饶红女士、财务总监缪银兵先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了如下回复：</p> <p><b>1、“风光热电储”一体化新能源产品生态业务情况</b></p> <p>公司“风光热电储”分布式综合能源整体解决方案主要是以风光发电、高效换热、储电储热、能源管理（EMS）的核心设备和技术，在发电侧储能、工商业用户侧储能、数据中心、云计算、算力设备、通信网络、电力电网、电源转换等领域为客户提供“风光热电储”分布式综合能源整体解决方案。</p> <p><b>2、公司在新能源流体系统领域的研发进展</b></p> <p>公司研发创新以客户为中心，充分洞察行业技术发展及市场需求情况。公司拥有省级企业技术中心、机械工业重大技术装备润滑液压技术设备工程实验室、流体与控制工程技术研究中心和 CNAS 认证实验室，主导/参与润滑、液压、冷却方面 7 项国家标准以及发电机组水冷系统方面 2 项行业标准制定，其中 8 项标准</p>

已经发布。公司聚焦研发海上风电液压润滑、液冷温控、换热、储能、余热利用等相关技术及产品，持续打造公司流体系统在新能源领域的竞争力。

2023 年具体研发投入情况请详见公司在巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 刊载的内容。

### **3、公司与华夏鲲鹏的合作进展情况及合作方向**

公司与华夏鲲鹏签订《战略合作协议》，后续合作有序进行中；战略合作协议是为了充分探索和构建多元化的生态战略合作伙伴关系，形成研发设计、生产制造、销售拓展、运营维护等多层次的能力互补和资源共享，充分整合各类资源开展合作。

### **4、公司 ESG 信息披露情况**

公司已披露《2023 年度环境、社会和治理（ESG）报告》，对公司的依法治理、ESG 管理、创新研发、低碳运营、社会责任等内容进行了披露。具体内容请详见公司在巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 刊载的相关内容。

### **5、公司在行业中的核心竞争力**

经过 30 多年的努力，公司已成为具备创新研发能力，并拥有完整的技术研发设计、市场营销服务体系的高端能源装备制造和工业服务提供商，在客户价值、技术研发、市场营销服务、品牌价值、产品质量、生产交付及企业运营管理方面形成了较强的竞争优势。

### **6、公司业绩下滑的原因及减亏增效具体措施**

经营业绩受宏观环境、行业发展、市场供需及经营管理等多重因素影响。业绩下滑的主要原因为：1、国内市场竞争加剧，公司产品价格和营业收入有所降低，产品毛利率下降；2、受欧美市场贸易影响，公司出口欧美的订单有所减少，订单结构的变化对公司毛利有所影响；3、风电行业装机具有一定的周期性，一季度叠加春节，属于风电行业装机淡季，公司出货量有所下降；随着装机进度的恢复，将有所回升；4、公司加大“两海”战略投入，加大海外市场、海上风电及液冷产品的拓展，营销费用及

研发费用较同期增长。

未来，公司将聚焦“风光热电储”能源领域，通过加强技术创新、加快发展国内市场，大力拓展国际市场、稳步推进“零碳综合能源”整体解决方案业务、加速军工装备业务，积极推动军工装备市场拓展，提升市场占有率；加强技术创新，提高生产效率和产品质量；加强供应链管理，控制成本，提高存货周转率；优化产业结构和产品组合，通过差异化竞争和卓越运营，提高核心竞争力及经营效率，努力提升盈利能力，推动公司实现更高质量发展，以良好的经营业绩回报股东。

#### **7、公司扭亏为盈具体措施**

经营业绩受宏观环境、行业发展、市场供需及经营管理等多重因素影响。2023年度公司在市场、产品、业务等多方面都有突破和发展。公司将坚持创新发展，以客户为中心，以战略规划为指引，依法治理，规范运营；充分把握国家政策和行业发展机遇，抓住能源结构调整带来的新能源、储能、数字能源等领域需求，充分发挥现有技术、营销体系、市场地位、组织能力等优势，坚持市场和技术双轮驱动，优化产业结构和产品组合，通过差异化竞争和卓越运营，提高核心竞争力及经营效率，努力提升盈利能力，推动公司实现更高质量发展，以良好的经营业绩回报股东。

#### **8、公司营业利润下降，主要原因都是原材料价格波动吗？**

##### **面对原材料价格波动风险，公司采取的措施**

2023年营业利润下降的主要原因是：1、2023年度国内市场竞争加剧，公司产品价格和营业收入有所降低，产品毛利率下降；2、受欧美市场贸易影响，公司出口欧美的订单有所减少，订单结构的变化对公司毛利有所影响；3、公司加大“两海”战略投入，加大海外市场、海上风电及液冷产品的拓展，营销费用及研发费用较同期增长；4、公司确认诉讼赔偿损失910.12万元，导致营业外支出增加，利润总额减少。

面对原材料价格波动的风险，公司将持续优化供应链管理体系，提高对原材料价格走势预判的精度和及时性，对重要原材料

	<p>采取提前预订、锁单等措施，保障采购材料的价格基本稳定；优化与原材料供应商的战略合作关系，确保公司长期稳定的原材料供应；开展商品期货套期保值业务，保障采购材料的价格基本稳定，减少行情波动带来的风险；持续优化产品结构，通过设计、工艺优化产品成本，提升产品竞争力，在提升产品质量的同时，降低产品成本。</p> <p><b>9、公司高端装备智造领域毛利率下降原因及改善计划</b></p> <p>主要受行业竞争、市场内卷、供需波动、产品结构影响。未来公司将持续加大创新技术研发、市场开发、供应链管理和精益生产制造，运用 CBB 进一步通过技术、材料、工艺等进行持续降本增效，提升产品核心竞争力，为客户创造价值。</p> <p><b>10、公司投标保证金、投标保函处理方式</b></p> <p>在投标过程中，国内有直接交投标保证金和开具投标保函两种，若中标则投标保证金是转为履约保证金，保函则退回公司；而国际投标是开具投标保函，在保函规定的到期日退回公司。</p> <p><b>11、数字化供应链智造服务业务发展规划</b></p> <p>公司数字供应链智造服务为客户提供高品质、高效率、低成本的生产资料一站式供应链服务，实现供应链生产计划、仓储物流配送的精准对接、快速响应和柔性供给，提高产业链整体协同水平和综合竞争力。</p> <p><b>12、公司未来发展目标</b></p> <p>公司围绕战略目标稳健经营，积极开拓新市场、新产品、新业务，在开源的同时，大力降本增效，提高核心竞争力和经营效率，努力为全体股东创造价值。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-05-15