

证券代码：002630

证券简称：华西能源

华西能源工业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-038

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 <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（请文字说明其他活动内容）
参与活动人员	社会公众股东、投资者。
时间	2024年5月16日下午15:00-17:00
地点	四川成都、自贡
形式	通过全景网“投资者关系互动平台”采用网络远程方式
交流内容及具体问答记录	详见后附“投资者关系活动会议记录”
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有）	无
上市公司接待人员姓名	公司董事长黎仁超先生、财务总监（兼董事会秘书）孟海涛先生、独立董事谢兴隆先生。
投资者关系活动主要内容	2023年度报告网上业绩说明会。 了解公司年度报告，以及财务状况、生产经营、未来发展规划等情况，通过远程网络方式互动交流。

华西能源工业股份有限公司

投资者关系活动会议记录

时 间：2024年5月16日下午15:00-17:00

地 点：公司成都、自贡办公区

主要内容：

1、请问今年为什么与去年营收差距如此巨大？

回复：

您好，主要是新签订单和新开工项目增加、完工交付产品同比增加，营业收入增长。

2、公司对未来前景如何看待？

回复：

您好，尽管市场竞争激烈，公司对未来发展充满信心。公司在节能环保、新能源综合利用、电站装备和工程总包等领域具有较强的竞争优势，仍有较大发展机会。

3、既然盈利了，今年是否会分红？股价常年低位，公司就没想过回购？

回复：

您好，公司经营管理层正积极努力，拓展主营业务产品市场，积极获取更多市场订单；加强内部管理，降本提质增效，提升公司经营业绩。在满足现金分红条件下积极实施现金分红。

4、今年公司面临的风险点有哪？

回复：

您好，主要包括：市场需求下降和竞争加剧的风险、应收账款发生呆坏账的风险、原材料价格波动的风险、营运资金不足的风险、库存订单不能按预期执行的风险。

5、目前公司有无新的项目在规划？

回复：

您好，市场方面，除电站装备和工程总包项目外，公司正积极拓展光伏新能源项目。

6、大型设备以旧换新对公司的业绩有无实际影响？

回复：

您好，积极推进电站装备设备更新有利于公司获取更多的锅炉改造和配套产品服务市场订单。

7、自贡官方披露 2 季度在手订单 40 亿是否真实？

回复：

您好，如市场拓展顺利，实现目标有希望。

8、一季度盈利的主要原因是什么？

回复：

您好！主要是公司 EPC 项目执行进度加快，完工产品同比增加，收入增长。

9、请问二季度财务状况预估是好转还是继续恶化？

回复：

您好！目前财务核算尚未完成，请关注公司后续披露的半年度报告。

10、公司会 ST 吗？

回复：

您好，根据《深圳证券交易所股票上市规则》等相关规定，公司目前不涉及该情形。

11、今年公司实现了多年来一季度赢利，是个可喜的里程碑，根据目前公司运行发展情况，还有一个半月时间，就将迎来二季度的收尾，请问孟总，今年上半年可以继续收获正利润吗？

回复：

您好！目前财务核算尚未完成，请关注公司后续披露的半年度报告。

12、2024 年一季度是 2023 年 1.4 亿不入帐才盈的。实际 2024 一季度亏 1 个亿。能解释一下不？

回复：

您好！公司收入核算严格按准则进行，并非自行调整的结果。

13、下个军令状，一月之内投资入股个低空无人机项目。能不能。胆大点跨出转型一大步？

回复：

感谢您的意见和建议。

14、请问自贡新闻报道说，二季度华西能源营收达到 40 亿这个消息属实吗？

一季度自贡新闻报道说是十个亿，最终一季报是 8.5 亿左右。对于新闻采访，公司给出的数据是否准确？

回复：

您好，报道中提到的数据是订单，不是收入。

15、增资无人驾驶增了没？实在不行找个当下热点低空飞行公司。或者汽车、电池回收分解。转型吧？

回复：

您好，目前没有。感谢您的建议。

16、是否大部分项目都是垫资的？做完了面临收不回来钱才导致连年亏损？

回复：

您好，公司之前年度亏损主要是收入下降、部分项目垫资财务费用高等因素。在公司全体干部员工的努力下，公司外部环境和经营形势已发生好转，2024 年一季度已实现盈利。

17、目前公司与一带一路的哪些国家有业务往来？

回复：

您好！有老挝、斯里兰卡、越南、科威特、缅甸等国家。

18、公司目前频繁被外部政企调研的原因是什么？

回复：

您好，公司在市场业务拓展过程中，积极与外部相关企业和单位保持往来和沟通。外部单位到访是双方友好往来的体现。

19、直接问，1，贵公司 2024 年的营收计划？营收计划各公司都有，应该不算敏感信息！2、2024 年度能否扭亏？因为贵公司已连亏四年！是四年！3、实话实说，公司从去年中报开始，相关数据稍稍露出了一丢丢好迹象，这种好迹象可以维持几个季度？请黎董不要回避躲闪！

回复：

您好，公司对市场订单、回款、产值等等经营有内部考核指标，因存在较大不确定性，基于谨慎原则，公司未做披露。感谢您的意见和建议。

20、请问老挝项目进展如何？

回复：

您好，老挝项目有关设计、原材料采购、生产等正在按计划执行过程中。

21、请问黎总，前年和去年中了那么多标，施工项目已完成多少？

回复：

您好，老挝项目、武汉垃圾发电项目等订单正在执行，具体请查阅公司定期报告和相关公告。

22、公司 100/200 目标的具体内容是什么？

回复：

您好，为公司对经营管理层和子公司有关市场等指标的內部考核和努力目标。

23、请问截止 5 月 10 日股东人数？

回复：

您好！约为 7.3 万名。谢谢关注！

24、公司 LPG 业务进度如何？

回复：

您好，有关业务具体情况，请查阅定期报告和相关公告

25、直接问，1，贵公司 2024 年的营收计划？ 2、2024 年度能否扭亏？因为贵公司已连亏四年！是四年！

回复：

您好，2024 年，公司主业方面将做点抓好以下工作：（1）积极推进洁净高效燃煤发电、垃圾发电、生物质发电、“三废”处理等优势业务发展。以市场需求为导向，加强外部业务资源和渠道整合，拓宽业务市场服务半径，积极开拓海外业务市场，巩固公司在电站装备制造、工程总包市场领域的竞争优势。（2）拓展夯实新能源业务，培育业务第二增长曲线。大力协同推进光伏业务，加快推进陆上风电业务，推动氢能基地业务落地，积极布局储能业务。（3）落地新材料产业园，推进新材料相关业务发展。充分利用公司在碲铜合金、镁铝合金、非金属材料的研究能力及资源优势，加快推动新材料产业项目落地。

26、为什么股票不涨，公司有没有对策？

回复：

股票价格二级市场价格走势受多方面因素的影响。公司经营管理层正积极努力，推动重大项目和在手订单的顺利执行；加大市场调研、努力拓展主营业务产品市场，积极获取更多市场订单；加强内部管理，降本提质增效，提升公司经营

业绩。

27、为什么每年亏？

回复：

您好，受外部环境、宏观政策、市场等多因数影响，收入下降导致公司前几年亏损。2024 年一季度，公司已实现盈利。

28、现在的股东数是多少？

回复：

您好！约为 7.3 万名。

29、您好！我来自四川大决策，请问公司在清洁能源领域有哪些新的进展？

回复：

您好！公司根据行业发展情况，积极拓展清洁能源市场，签订了大连分布式光伏发电项目 EPC 总承包合同等订单合同。目前合同已执行。

30、您好，请问公司如何应对市场需求下降风险，会对产品做出什么改变？

回复：

（1）加大市场开拓、充实人才队伍、优化设计、降低成本，提升公司产品市场竞争力；（2）进一步提高工艺技术装备水平，提升产品质量；（3）提升服务质量，提高品牌影响力，确保公司在高效节能锅炉、环保锅炉和新能源综合利用锅炉等领域的市场竞争力。

31、请问国外项目进展如何？

回复：

您好，老挝项目正在执行过程中，斯里兰卡垃圾焚烧发电项目已建成交付，受业主委托运营中。

32、您好！请问针对提到的风险，公司是否制定了相应的应对措施？

回复：

您好，公司根据存在的风险，制定了相应的应对措施。详见公司已披露的 2023 年年度报告。

33、公司是否积极响应国家号召，谋划和其他券商整合做大做强，目前公司是否有这方面明确的计划？

回复：

您好，目前没有该方面计划。

34、针对贵公司年报亮点中的第 5 点，请问贵公司：在优化资产结构和夯实新能新材方面，贵公司有哪些具体的计划和措施？同时，在拓展国内外市场、加强客户沟通和推动在手订单及重大项目执行方面，贵公司将如何具体行动以提升工作绩效和保证生产经营活动的有序进行？

回复：

您好，具体为：（1）加大市场调研、努力拓展主营业务产品市场，积极获取更多市场订单；（2）落地新材料产业园，推进新材料相关业务发展。充分利用公司在碲铜合金、镁铝合金、非金属材料的研发能力及资源优势，加快推动新材料产业项目落地。（3）推动重大项目和在手订单的顺利执行；加强内部管理，降本提质增效，提升公司经营业绩。

35、针对贵公司年报亮点中的第 4 点，贵公司在完善公司治理结构和建立健全内部控制管理制度方面取得了哪些具体成果？如何确保公司股东大会、董事会、监事会和内部机构能够独立运作，并保持公司的独立性和透明度？

回复：

公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司股东大会规则》等法律法规规范性文件和《公司章程》等相关要求召集召开股东大会，平等对待每一位股东，特别是中小股东，为股东参加股东大会提供便利条件；对每项议案股东都能充分表达意见，按照股东意愿表决。确保会议召集召开和表决程序均符合法律法规要求，充分维护股东的合法权益。不断完善公司治理结构，建立健全内部控制管理制度，规范公司运作，强化内部控制，加强投资者关系管理、依法合规履行信息披露义务，确保公司股东大会、董事会、监事会和内部机构能够独立运作保证公司的独立性和透明度，不断提高公司治理创新水平。

36、针对贵公司年报亮点中的第 3 点，针对市场需求下降和竞争加剧的风险，贵公司有何具体的应对策略？对于应收账款发生呆坏账的风险，贵公司如何加强应收账款管理以降低风险？此外，面对原材料价格波动和营运资金不足的风险，贵公司将如何调整采购策略和资金管理策略以应对这些挑战？

回复：

您好，具体如下：（1）加强过程控制、持续提升产品质量、保证按期交货，切实做好现场安装、调试服务，以优质的产品和服务赢得客户认同，根据项目进展交货进度努力确保款项的按期回收。（2）加大货款催收力度，尽快回笼应收

款项资金；根据项目产品交付时间要求，科学合理控制原材料采购和库存，减少资金占用，提高资金使用效率。

37、针对贵公司年报亮点中的第2点，尽管公司2023年的净利润仍为负值，但亏损额度有显著减少。请问贵公司采取了哪些具体措施来改善公司的财务状况和盈利能力？在未来，贵公司计划如何进一步减少亏损并实现盈利？

回复：

2024年一季度，公司已实现扭亏。公司经营管理层将持续努力，推动重大项目和在手订单的顺利执行；加大市场调研、努力拓展主营业务产品市场，积极获取更多市场订单；加强内部管理，降本提质增效，提升公司经营业绩。

38、公司如何进一步提升公司治理水平，确保股东特别是中小股东的利益得到充分保护？是否有计划通过分红、股票回购或其他方式来回馈股东？

回复：

公司经营管理层将持续努力，推动重大项目和在手订单的顺利执行；加大市场调研、努力拓展主营业务产品市场，积极获取更多市场订单；加强内部管理，降本提质增效，提升公司经营业绩。在满足现金分红条件下积极实施现金分派，回报投资者厚爱。

39、随着全球对新能源和环保要求的日益增长，公司如何规划在高效节能锅炉、环保锅炉和新能源综合利用锅炉等领域的布局？

回复：

（1）加大市场开拓、充实人才队伍、优化设计、降低成本，提升公司产品市场竞争力；（2）进一步提高工艺技术装备水平，提升产品质量；（3）提升服务质量，提高品牌影响力，确保公司在高效节能锅炉、环保锅炉和新能源综合利用锅炉等领域的市场竞争力。

40、公司计划积极拓展国内外市场并推动在手订单和重大项目执行，请详细介绍公司的市场拓展计划，包括目标市场、主要策略以及如何确保项目顺利执行和按时交付的具体措施？

回复：

您好，具体如下：（1）积极推进洁净高效燃煤发电、垃圾发电、生物质发电、“三废”处理等优势业务发展。以市场需求为导向，加强外部业务资源和渠道整合，拓宽业务市场服务半径，积极开拓海外业务市场，巩固公司在电站装备

制造、工程总包市场领域的竞争优势。（2）拓展夯实新能源业务，培育业务第二增长曲线。大力协同推进光伏业务，加快推进陆上风电业务，推动氢能基地业务落地，积极布局储能业务。（3）落地新材料产业园，推进新材料相关业务发展。充分利用公司在碲铜合金、镁铝合金、非金属材料的研发能力及资源优势，加快推动新材料产业项目落地。

41、鉴于公司提到的营运资金不足风险，公司有何具体计划来增强现金流和提高资金流动性？是否会考虑融资、资产出售、或是提高运营效率以减少资金占用？

回复：

公司将根据订单签订情况，积极采取有效措施，通过自有资金、银行直接融资、资本市场融资、与第三方合作等方式，解决重大订单项目建设对资金的需求，保证合同的顺利履行。

42、公司面临市场需求下降、应收账款风险、原材料价格波动等多重挑战。请问管理层如何具体应对这些风险？

回复：

您好，具体为：（1）加大市场开拓、充实人才队伍、优化设计、降低成本，提升公司产品市场竞争力；（2）进一步提高工艺技术装备水平，提升产品质量；（3）提升服务质量，提高品牌影响力，确保公司在特种锅炉行业的领先地位。（4）加强过程控制、持续提升产品质量、保证按期交货，切实做好现场安装、调试服务，以优质的产品和服务赢得客户认同，根据项目进展交货进度努力确保款项的按期回收。

43、尽管 2023 年公司营业收入实现了显著增长，但净利润仍然为负值。请问公司针对主营业务采取了哪些具体措施来扭亏为盈？

回复：

您好，具体措施如下：（1）积极推进洁净高效燃煤发电、垃圾发电、生物质发电、“三废”处理等优势业务发展。以市场需求为导向，加强外部业务资源和渠道整合，拓宽业务市场服务半径，积极开拓海外业务市场，巩固公司在电站装备制造、工程总包市场领域的竞争优势。（2）拓展夯实新能源业务，培育业务第二增长曲线。大力协同推进光伏业务，加快推进陆上风电业务，推动氢能基地业务落地，积极布局储能业务。（3）落地新材料产业园，推进新材料相关业

务发展。充分利用公司在碲铜合金、镁铝合金、非金属材料的研发能力及资源优势，加快推动新材料产业项目落地。