

深圳能源集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年05月13日 15:00-16:30
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 李英峰 独立董事 钟若愚 副总裁 李倬舸 财务总监 王超 董事会秘书 周朝晖 董事会办公室总经理 章红星
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司提及2025年是“十四五”规划收官之年，想了解下公司“十四五”规划目前的完成情况如何，各项指标是否达成预期？另外，“十五五”规划编制工作是否已经启动，若已启动，目前处于什么阶段，有哪些初步的发展方向与布局重点？ 答：“十四五”以来，公司进一步强化战略引领，聚焦“双碳”战略目标，加快构建“四核双驱”产业发展体系，经营发展指标实现快速增长，产业低碳转型成效显著。规模方面，到2024年底，公司总装机容量达到2,372.9万千瓦，较2020年实现翻番；燃气销量达到

33.45亿立方米，较2020年增长两倍，总装机容量和燃气销量均提前完成十四五规划目标；投运垃圾处理能力超过5万吨/日，总体符合预期。业绩方面，到2024年底，公司营业收入相较2020年实现翻番达到412.14亿元，利润总额总体保持平稳并适度增长达到36.99亿元，营业收入和利润总额均提前完成“十四五”规划目标；总资产保持较快增长势头，净资产收益率好于预期，资产负债控制在70%以内。结构方面，公司非煤能源装机占比达74.63%，提前完成“十四五”规划目标。2024年底，公司正式启动了“十五五”规划编制工作，并专门召开了启动会和战略务虚会。按照上下联动、以我为主、借助外脑的工作思路，公司正在有序开展规划编制工作，目前已基本完成了前期收资和有关访谈交流工作，预计2025年5月底完成初稿编制。“十五五”期间国内外面临巨大的不确定性，我们将坚持高质量发展，坚持发展新质生产力，坚持履行社会责任，坚持科技创新、产业焕新、机制革新和思维更新。聚焦“转型升级、创新发展”两个核心理念，围绕“低碳清洁能源、城市环境治理”两大领域，在构建新型能源体系过程中朝着“绿色化、数字化、市场化”三个方向发力。

2. 请结合2024年年报及2025年一季报中的财务数据，深入解读下公司各业务板块的经营情况，谢谢！

答：2024年，公司实现营业收入412.14亿元，同比增长1.75%；其中电力板块实现营业收入256.57亿元，占比62.25%；环保板块实现营业收入84.90亿元，占比20.60%；燃气板块实现营业收入53.76亿元，占比13.04%；其他业务实现营业收入16.90亿元，占比4.10%。公司电力板块方面：燃煤发电实现营业收入101.24亿元，同比下降26.50%；毛利率7.40%，同比下降4.37个百分点。2024年煤炭市场供应比较充足，煤炭价格继续回落，年度长协的签订价格及现货电价也随之降低。电价下降幅度大于煤炭价格下降幅度，燃煤发电毛利率下降。妈湾电厂受气电升级改造影响，关停#2机组，售电量减少。电价回落叠加售电量下降使得公司燃煤发电收入减少。燃机发电实现营业收入97.48亿元，同比增长5.94%；毛利率8.42%，同比下降7.53个百分点。2024年东部二期4号、5号机组、光明三台机组投产、洪湾4号机组投产、3号机组试运行，燃机售电量大幅增长，营业收入同比增长。但受2024年长协签约电价不及2023年及现货电价持续走低的影响，燃机发电毛利率有所下降。新能源发电实现营业收入49.45亿元，同比增长10.30%；毛利率53.23%，同比下降0.21个百分点。新能源发电受风光资源及限电情况改善，2024年风电、光伏项目的营业收入较2023

年同比增长。水力发电实现营业收入8.40亿元，同比增长14.80%；毛利率42.01%，同比增长2.70个百分点。2024年受天气和来水影响，各水电站整体来水情况好于2023年，水力发电营业收入较2023年同比增长。公司环保板块方面：2024年营业收入84.90亿元，同比增长9.62%；毛利率28.97%，同比增长0.19个百分点。随着敖汉旗、阳新、五常、武汉二期、西宁等项目陆续投产及逐步进入运行平稳期，2024年垃圾处理量和售电量均同比增长，公司环保板块营业收入较2023年同比增长。公司燃气板块方面：2024年营业收入53.76亿元，同比增长48.29%；毛利率8.82%，同比下降6.34个百分点。2024年下游电厂用户用气需求加大、原有下游用户用气量均有所提高，加上燃气贸易及城市燃气业务不断拓展，公司燃气板块营业收入同比增长显著。一季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润13.52亿元，同比增长22.31%。其中：受现货电价下行影响，燃煤发电板块经济效益有所下滑；燃机发电板块通过多发效益电及降本增效方式，盈利能力得以改善；新能源发电板块受苏左风电、赤城光伏等新项目投产及风光资源较好影响，售电量同比增加，利润总额大幅增长；环保板块因义乌建筑公司、东源公司、寻乌公司等新项目投产，售电量和垃圾处理量同比增加，利润总额增长较大。

3. 近年来，公司资产规模与营收实现稳健增长，展现出强大的发展动能。但随着公司投资规模持续扩大，融资规模也相应增加。请问公司在优化资本结构、提升资金使用效率方面，有哪些长期规划和创新举措？

答：公司围绕资本结构优化与资金效率提升，实施系列创新举措，构建长效发展机制：一是权益融资实现突破。公司所属环保公司于2024年底通过深圳联合产权交易所公开引战，2025年3月成功引入5家国内头部投资机构，募集资金50亿元，为生态环保业务发展注入战略资源与资金支持。二是ABCP发行取得突破。公司成功发行2单国家可再生能源补贴应收账款ABCP，实现17.9亿元应收账款盘活及资金回笼。三是降低融资成本，优化债务结构。公司通过发行低成本债券、推广信用证及商业票据支付、置换高息存量债务，切实降低融资成本，优化公司债务结构。同时2024年公司完成集团资金池搭建，强化内部资金协调，联动财务公司、境外融资中心，统筹资金资源，盘活现金资产，提升资金使用效率，有力支持所属企业建设发展。四是构建全球资金池，激活资金效能。在严守政策合规与风险底线的前提下，利用人民币跨境双向资金池，实现资金跨境流动，为海外业务拓

展提供坚实资金保障。五是深化资金管理，提升运营水平。公司于2024年9月启动司库管理体系建设，以风险防控为核心，推动资金管理向精益化、集约化、智能化转型。

4.“数智服务”作为公司“十四五”规划调整后新增的业务板块，是公司顺应数字化转型浪潮的重要战略布局，从行业发展趋势和公司现有资源条件来看，您认为该业务板块应如何明确差异化定位及发展策略？

答：2023年12月，公司十四五战略中期调整，将数智服务确定为四大核心业务之一。战略定位为“集团培育发展的核心业务，也是未来转型发展的新增长极。集团将坚持绿色低碳、数智化赋能的基本原则，构建培育“数智服务”的业务载体，并将其打造成为构建新型电力系统的一流科创型企业，成为行业领先的智慧能源和数智化转型的综合解决方案服务商”。其发展方向为“聚焦核心竞争力，围绕集团主业，为行业赋能；聚焦战略总体目标，打造集团‘数智服务’核心主业，轻资产运营”。

5.请问公司在积极拓展海外业务的当下，对把控海外业务风险有哪些针对性的策略？比如在法律合规、市场调研、文化差异应对等方面，如何更好地规避风险，保障海外业务的稳健发展？

答：公司高度重视海外业务风险的防控，强调在有效控制风险的基础上审慎开展海外投资业务，包括以下几个方面：一是建立健全境外管理制度。公司建立了健全的境外投资管理、资产管理、财务管理、合规经营管理、安全生产管理、危机与应急管理、派驻人员管理等系列制度，通过制度建设强化源头治理，规范境外项目投资、运营、合规、监督管理流程，防范风险。境外企业按照公司统一的制度建设理念、原则、方法逐步建立健全制度体系建设，保障企业稳健发展。二是审慎研判投资机会。公司选择在国内熟悉的优势行业进行投资，比如天然气发电、风电、光伏和垃圾焚烧发电等项目，一些与公司主业能够产生较强协同效应的海外项目也在考量范围内，比如生物质综合利用项目、油气项目等。三是做好投资论证。公司深入分析把握国别情况，高度重视政治、法律、经济、文化等多方面的风险，聘请专业中立的第三方机构开展可行性研究、风险评估、法律尽调、财务尽调、税务筹划、资产评估、清产核资审计等各项工作，在可研阶段做足做好风险评估和应对，在风险可控的情况下开展海外投资。四是加强风险跟踪监测和监督检查。公司通过重大风险季度跟踪监测、内控有效性自查、领导人经济责任审计、过程审计、专项审计、联合监督

检查等手段，加强对海外企业的监督检查，提出整改建议，不断提升基础管理，防范潜在风险。

6. 想请问，在当前广东电力市场竞争加剧，且公司广东省内电厂上网电量同比减少的背景下，公司在电力营销方面，除了已有的加强市场交易规则研究、分析电力供需形势等举措外，未来是否有计划调整优化营销策略，以此来提升公司的电量市场份额和售电收入？

答：诚如所言，随着广东省火电、分布式光伏、海上风电装机规模快速增长和受外省电量增加，而用电量在高基数基础上增速放缓，广东省电力供需将愈发宽松，叠加新能源全面入市影响，电力市场竞争日益加剧，电能量价格持续低位运行，公司高度重视电力市场相关工作，除继续加强电力市场分析、市场规则和交易策略研究外，未来将从以下几方面加强应对：（一）机制设计与运营方面：积极推动广东省气电容量电价和政府授权差价合约等政策落地，以增加气电容量电费、授权合约电费等相对固定的收入占比，降低市场价格波动不利影响和内卷式竞争强度；积极跟踪国内外燃料市场，择机采购低价燃料，实现燃料-电力两个市场同频共振，提升火电盈利能力；积极拓展虚拟电厂等相关业务，不断提高虚拟电厂聚合规模，随着广东省虚拟电厂参与现货交易政策的落地，虚拟电厂收益将得到改善。

（二）市场销售方面：通过内外部培训交流、营销竞赛等，不断加强销售人才培养和团队建设，提升市场营销能力；同时加大销售考核和激励力度，不断优化创新与集团体量和规模相适应的销售模式和营销网络，提升销售效率和品牌影响力，保持市场领先地位。（三）电力交易方面：开展电力交易团队建设研究，对标行业先进，取长补短，在满足市场监管要求的前提下，不断优化发售一体市场交易管理模式和资源配置，建立科学有效的市场交易激励机制，提升电力交易管理水平。以市场为导向、以收益最大化为目标不断优化中长期持仓和发电策略，为公司创造更多效益。（四）科技应用方面：充分利用前沿AI技术，提升市场信息化、智能化水平，探索构建基于AI技术的销售网络和现货电价预测系统等，强化新技术在电力市场领域应用与融合，打造新质生产力，提升市场竞争能力。

7. 公司本期盈利水平如何？

答：您好，公司最新已披露财务数据为公司于2025年4月30日披露的《2025年一季度报告》，2025年后续财务数据请您关注公司在指定信息披露媒体上披露的公告或定期报告。感谢您的关注！

8. 请问：贵公司股价低于净资产，公司打算如何维护中小投资者

利益，加强市值管理，更好回报投资者！

答：您好，公司高度重视市值管理工作，未来公司将积极打造“价值创造、价值传递、价值实现”良性循环生态系统，推动公司可持续发展。一是聚焦主业的经营发展，持续加强精益化管理，不断提升发展质效和经营业绩，做好价值创造工作；二是灵活运用资本运作工具，传递公司对自身价值的信心；三是讲好“深能故事”，积极有效开展投资者关系管理工作，让投资者更及时、更便利、更深入地了解公司经营情况，向市场有效传递转型升级、低碳环保和高质量发展之声。感谢您的提问。

9. 第一个问题，深圳能源最近几年都是前面一两个季度业绩不错，而后面的季度都是业绩差，什么原因造成的？多次扣除资产减值，公司还有多少需要计提的资产减值准备？第二个问题，公司股价多年破净，市场表现持续低迷，公司层面没有进行有效的维护股价和明确的市值管理行动，让持股的投资者亏损累累，你们乐见这样的局面吗？

答：您好，公司根据企业会计准则，持续跟踪监测资产减值迹象，在执行过程中，我们充分听取会计师事务所的专业建议，以审慎性原则开展减值测试及会计处理工作，夯实公司资产质量，为股东提供更高质量的财务信息数据。除专项减值影响外，由于明显季节性气候以及节假日等因素影响，用电需求呈现季节性波动，使得公司作为发电企业业绩具有比较明显的季节性。一般而言，每年一季度涵盖春节前后的时间段，用电需求受到节假日的影响，同时叠加气温下降影响，用电需求相对走低；二季度、三季度气温升高、且在生产旺季，工、商、民用电需求持续走高，并于三季度需求达到最高；四季度临近春节，同时气温转凉，用电供需的匹配重回宽松，通常发电量偏少，并有机组检修计划及费用安排。此外，受燃料价格波动影响，公司业绩表现在季度间呈现差异。公司高度重视市值管理工作，未来公司将积极打造“价值创造、价值传递、价值实现”良性循环生态系统，推动公司可持续发展。一是聚焦主业的经营发展，持续加强精益化管理，不断提升发展质效和经营业绩，做好价值创造工作；二是灵活运用资本运作工具，传递公司对自身价值的信心。三是讲好“深能故事”，积极有效开展投资者关系管理工作，让投资者更及时、更便利、更深入地了解公司经营情况，向市场有效传递转型升级、低碳环保和高质量发展之声。感谢您的提问。

10. 作为深圳市属能源国企，能否介绍下公司如何立足深圳城市

发展建设实际，进一步打造低碳城市标杆？

答：公司紧扣深圳建设全球数字能源先锋城市、世界一流“超充之城”等部署，以标杆项目建设、基础设施升级、技术创新应用为抓手，全力助推深圳实现“双碳”目标。（一）打造城市智慧能源标杆项目。一是会展中心光储充放检一体化项目。屋顶光伏部分装机容量18.91MW，以多彩光伏板打造特色造型，配套建设储能系统及15套超充设备，建成后成为全球单体充电桩数领先的超级充电站，并融合虚拟电厂技术与灯光夜景，打造集“光储充放检”一体化的城市智慧能源综合体；二是深圳湾超级总部基地综合智慧能源项目。依托“光储充放、交直互济”等元素及措施，建设交直互济配网、光伏、储能、超充站、V2G以及智慧能源大脑。（二）助力建设世界一流“超充之城”。积极响应深圳市“超充之城”建设目标，公司2024年建成10座超充站，多座超充站正在建设中，新规划数量居深圳国企前列。同时积极探索V2G车网互动、无线充电等前沿技术，引领充电设施领域全方位高质量发展，助力深圳顺利实现超充站数量超过加油站数量的里程碑，推动新能源汽车产业能级提升。（三）创新拓展分布式光伏应用。公司依托电力技术优势，加速分布式光伏布局，已建成宝安老虎坑填埋场、深圳龙岗环境园、深汕合作区盛腾科技园、惠深港务荃湾煤码头等多个分布式光伏项目。同时公司注重“光伏+”模式创新，例如宝安老虎坑填埋场光伏项目是全国最大、广东省首个垃圾填埋场光伏项目，深圳宝安国际机场光伏项目是深圳最大规模分布式屋顶光伏项目，引领行业共同完成深圳分布式光伏建设目标。

11. 想了解下公司海外业务拓展最新进展情况，例如未来发展目标、市场开拓成果等，公司在海外市场的发展态势如何？

答：目前，公司海外业务拓展已形成“投运项目+前期储备”双轮驱动格局，已投运项目主要包括加纳燃机电厂和越南正胜风电项目，其中加纳燃机电厂是中国在非洲加纳建设运营的第一座电厂，年发电量高峰阶段超过加纳同期供电量的20%，并为当地培养和输送了大量的技术人才，先后被授予“优秀外资企业”、“西非卓越商业企业奖”和“加纳企业100强第四名”等荣誉称号；越南正胜风电项目是第一个由中国企业在越南投资的风电项目，项目并网首年实现盈利，在中国企业参与越南风电市场开发中具有里程碑意义。“十四五”及中长期，公司将根据国家政策方向及海外市场拓展的总体战略，以共建“一带一路”高质量发展为契机，结合境外各国市场条件、资源禀赋及公司优势，全面开拓非洲、亚太、中东、拉美欧等区

域市场，努力推进环保产业、风电光伏及新兴项目等落地见效，第一阶段以能源基础设施合作为切入点，重点强化在新兴市场的项目落地能力，通过工程实践积累区域化运营经验；第二阶段着力推动清洁能源技术体系的系统性输出，将业务重心从单一项目建设向技术标准输出、运营管理赋能延伸；第三阶段构建跨区域协同的能源服务生态网络，实现从资源开发、能源转化到智慧化运营的全价值链整合。

12. 深圳能源的经营特色和发展优势体现在哪些方面？

答：一是多元广泛的产业布局。公司注重多产业布局，构建了低碳电力、生态环保、综合燃气及数智服务的“四核”业务格局，各产业板块发展成熟且相对独立，风险分散，整体具备较强的抗周期性和盈利稳定性。公司电力资产涵盖煤电、气电、风电、光伏、水电、氢能等多种能源形式，截至2024年底清洁能源装机占比74.63%，转型发展成效明显。业务遍布全国29个省、市，较早实施“走出去”战略，在海外加纳、越南等地投资建设项目。二是优势突出的环保业务。公司是国内领先的垃圾焚烧发电运营商，致力于生活垃圾的“无害化、减量化、资源化”处理，在全国建成42座垃圾焚烧发电厂，垃圾日处理能力超5万吨，规模居行业前列。通过引进吸收和自主创新，掌握了具有国际领先水平的垃圾焚烧发电自主知识产权，具备固废处理全产业链参与能力，是国务院国资委“科改示范企业”标杆和“创建世界一流专业领军示范企业”。公司垃圾焚烧项目单体规模全球领先，烟气排放的关键指标达到全球最优的“深圳标准”，优于欧盟标准。三是良好的产业协同。公司在发展过程中，围绕城市综合运营服务形成了产业协同优势，在重点地区滚动布局电力、热力、燃气、垃圾处理、综合能源等业务，强化产业协同机制，推进区域一体化管理，在新疆、河北、粤东、河源等地形成了较强的区域发展优势和贡献能力。注重发挥产业的横向协同及上下游联动效应，如燃气贸易与城市燃气、燃机电厂运营协同，环保板块的垃圾焚烧发电与污泥处理、危废处置业务协同，发售电一体化协同等，有效提升了成本控制力、业务竞争力与整体运营效率。四是稳健的经营水平。公司坚持战略引领，较早启动清洁低碳转型，不断提升精细化管理水平，经营业绩稳健，自1991年成立以来每年均实现盈利。重视股东回报，上市至今已累计29年、连续23年进行现金分红，累计现金分红金额超过117.84亿元，累计现金分红占归属于母公司净利润比例为34.32%。五是较强的区域优势。公司作为深圳市国资委控股的能源企业，深度参与深圳“无废城市”建设，助力深圳成为国内第一个生活垃圾零填

埋的超大型城市。所属主力燃煤电厂及境内燃机电厂均在粤港澳大湾区，辐射经济高增长区域，资产质量优良，具备较强的区域优势。六是良好的市场形象。公司在行业内和市场上具有较高的知名度和美誉度，荣获全国先进基层党组织、国家优质工程金质奖、保尔森可持续发展奖大奖、深圳市长质量奖等，在资本市场树立了诚信、稳健、绩优的良好品牌形象。因信用良好，银行信贷、证券融资等渠道通畅，发债利率多次创同期同行业最低，具有明显财务资源优势。

13. 明确说明一下减持国泰君安股票的情况。公司持有很多其他上市公司股票，自己公司股价低估吗？为什么不回购自己公司的股票？

答：您好，公司于2024年三季度共减持国泰君安（601211.SH，现更名为“国泰海通”）A股46,336,700股，减持均价19.21元/股（截至2025年5月13日，国泰海通A股收盘价为17.59元/股），回收资金人民币8.9亿元。目前，公司直接持有国泰海通（601211.SH）A股108,119,209股，通过公司全资子公司Newton Industrial Limited持有国泰海通（2611.HK）H股100,000,000股。公司未来如有回购计划，将严格按照深交所相关规则及时履行披露义务，谢谢您的关注。

14. 2025年以来市场煤价格快速下行，公司一季报业绩亮眼，很大程度得益于此，请问公司认为目前煤价的下行趋势是否具备可持续性？在当下煤价行情里，公司计划通过哪些具体举措，来实现公司效益最大化？

答：2025年以来，国内动力煤供需格局趋于宽松，市场煤价格持续回落，已较年初下降110元/吨左右。4月底国内市场煤价657元/吨，但跌幅已趋缓。预计后续煤炭市场将以弱平衡态势运行，继续大幅下跌的可能性不大。基于当前市场形势，公司将从以下几方面着手，力争实现经营效益最大化。（一）深化长期合作，稳固长协供应。在保障战略供应商长协供应的基础上，择机拓展优质长协资源，持续打造并优化稳定可靠、成本可控的煤炭供应架构。（二）强化市场研判能力建设，精准施策。一是利用好国内、国际两个煤炭市场，择优安排采购；二是加强库存管理，充分利用北方港口仓储优势，建立基于市场价格波动的库存调节机制，在市场低价区加大优质资源采购、高价区减少现货采购，实现保供与成本的平衡。（三）强化煤电联动，提升运营效益。根据电力负荷峰谷期特性，加强煤质精细化管理，实现供应与发电的有效协同。

15. 公司之后的盈利有什么增长点？

答:您好,公司坚持低碳清洁能源和生态环境治理,着力构建以低碳电力、生态环保、综合燃气、数智服务为核心业务,创新驱动、资本驱动为核心驱动力的“四核双驱”产业体系,致力成为具有国际影响力的清洁能源与生态环保综合服务商。感谢您的提问。

16. 近期公司所属环保公司通过公开挂牌方式成功引入战略投资者,募集资金人民币50亿元。请问这笔巨额资金到位后,公司将如何规划使用?从战略层面来看,这次成功引战对公司的长远发展,又有着怎样的关键意义与推动作用?

答:环保引战项目是2024年公司重大资本运作项目,凭借自身的优质资产、先进技术和卓越管理,成功引入中国国新、中国人寿、太平人寿、中国保险投资等具有强大资金实力、顶级市场影响力和卓越行业口碑的合作伙伴,募集资金50亿元。募集资金将重点用于加强科技创新,拓展轻资产业务,并借助环保公司长期积累形成的品牌、技术和管理优势,深入布局国内重点区域及海外区域,积极推动环保公司在打造“深圳名片”的基础上,成为中国名片、世界名片。本次引战不仅能够为公司提供权益资金支持,降低资产负债率,撬动投资规模,还能为公司提供战略赋能,推动协同发展,各战略投资者将在数字化转型、体制机制创新、品牌影响力塑造、国内重点区域拓展、海外发展、资本运作等方面提供战略资源,助力公司加快打造环保领域世界一流专业领军示范企业。本次实施环保引战,是公司在深化国企改革、加强央地合作、推进产融结合方面的成功范例,是贯彻落实深圳市委书记市政府关于加快打造新质生产力战略部署、推动建设中国特色社会主义先行示范区综合改革试点的重大举措,对公司高质量发展意义重大。

17. 公司年报显示,2024年新增投产气电装机383.74万千瓦,为2024年新增最多的装机类型。想了解下这些新增气电装机目前的盈利情况怎样,是否达到了最初的盈利预期?后续公司针对提升气电装机盈利能力,又有哪些计划与措施?

答:2024年公司新投产气电机组通过积极作为、抢发效益电,努力做好机组运营、争取容量费等措施提升经营效益,2024年盈利情况基本达到年初预期。公司高度重视生产经营工作,将不断强化电力生产精益运营和精益管理,抢抓市场机遇,科学制定电力交易策略;积极争取政策补偿和做好机组运营工作,争取全额获得更高的容量费;合理优化集团燃料资源供应结构,管控天然气成本。

18. 目前公司股价在净资产之下徘徊,请问公司会采取何种措

	<p>施，确保资产保值增值？</p> <p>答：您好，公司非常关注二级市场的股价波动，但公司股票的交易价格不仅受公司经营环境、经营业绩以及所处行业的发展前景等因素的影响，同时还受到国际国内政治、经济、市场及其他不可预见因素的影响。公司高度重视市值管理工作，未来公司将积极打造“价值创造、价值传递、价值实现”良性循环生态系统，推动公司可持续发展。一是聚焦主业的经营发展，持续加强精益化管理，不断提升发展质效和经营业绩，做好价值创造工作；二是灵活运用资本运作工具，传递公司对自身价值的信心。三是讲好“深能故事”，积极有效开展投资者关系管理工作，让投资者更及时、更便利、更深入地了解公司经营情况，向市场有效传递转型升级、低碳环保和高质量发展之声。感谢您的提问。</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05月13日