

证券代码：300772

证券简称：运达股份

运达能源科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	参与创新引领价值 智造驱动未来--“在浙里 看国企”2025 年浙江国有控股上市公司集体业绩说明会的投资者	
时间	2025 年 5 月 29 日	
上市公司接待人员姓名	党委书记、董事长陈棋 党委委员、副总经理、董事会秘书魏敏 总会计师、财务负责人、总法律顾问吴明霞 独立董事冯晓	
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 5 月 29 日参加了创新引领价值 智造驱动未来--“在浙里 看国企”2025 年浙江国有控股上市公司集体业绩说明会，互动交流的主要问题请见附件。 活动详情请见全景网（ https://rs.p5w.net/html/147834.shtml ）。	
附件清单（如有）	有	
日期	2025 年 5 月 30 日	

序号	提问内容	回复内容
1	公司在风电行业竞争加剧的背景下如何实现营收与	2024 年是运达股份正式迈向全球化、集团化发展的开篇之年，公司实现了营收和利润的双增

<p>利润的双增长？核心驱动因素有哪些？</p>	<p>长，主要源自多方面的原因：</p> <p>第一，坚持以市场为导向，公司统筹推进新能源全产业链的协同发展，带动风电装备、新能源开发与运营、新能源工程总承包三大业务板块，体量稳步增长。</p> <p>第二，优化产业布局，完善产业生态，公司全力开拓储能系统解决方案，综合能源服务和新能源消纳的三大战略新兴业务，推动发展模式从市场增量向增量市场的战略性转变。</p> <p>第三，积极推进国际化战略，公司成功在亚洲、欧洲、南美洲以及非洲多个区域业务实现 0 的突破。</p> <p>主要核心驱动因素有以下几点：</p> <p>第一，全球领先的技术研发实力，公司坚持以技术创新为第一生产力，2024 年研发投入 6.9 亿，将近 7 亿，一方面构建了具有运达特色符合细分区域市场的产品体系，产品的开发向系列化、平台化转变，能够迅速满足多元化市场的需求，提升了产品的市场覆盖率。另外一方面构建了涵盖整机、部件等完整的创新体系，深化全球化的研发布局，设立了全球七个研发中心。</p> <p>第二，优异的全生命周期的服务能力，公司基于强大的技术能力及完善的服务网络，具有行业领先的全生命周期解决方案的服务能力，可以为客户提供多层次、多方位的解决方案，产品与服务得到了全球客户的认可。</p> <p>第三，良好的口碑形象，公司产品的性能和服务质量是行业领先的，在行业中建立了良好的口碑形象和市场口碑，得到了广大客户和合作伙</p>
--------------------------	---

		<p>伴的一致认可。</p>
<p>2</p>	<p>公司自主研发的主控系统打破国外垄断，对降低机组成本和提升交付周期有何实际效果？能否量化技术突破带来的效益提升？</p>	<p>运达是国内最早从事大型风力发电机组的研发企业，有 50 多年的技术积累和人才储备，为公司研发打下了良好的基础。公司目前掌握全系列风机整机设计核心的所有技术，包括源代码的控制，形成了行业领先的风电机组设计能力，是风电领域技术最先进的企业之一。</p> <p>公司目前建立了层次分明、规范完善、结构合理的技术创新体系，在风机整机的设计技术、控制技术、电网友好型和大型风电机组测试评估等多项领域形成了深厚的技术积累，为我国新能源产业不断塑造核心竞争力创造了优势。</p> <p>主控系统是风机的大脑，承载着机组的全状态感知，我们现在讲到智慧风机、智慧运维核心来自这个主控系统，还有运行控制、电网支撑、安全保护等核心功能，公司通过三年完成了 8 项关键技术的攻关、100 余项可靠性的验证，完成了主控系统的应用。主控系统的研发打破了国外的长期垄断，和国外的主流主控设备相比，单套成本下降超过 30%，交货周期减少 50%，大幅度提升了交付效率，同时实现了成本控制。这套主控系统在全国 16 个省份完成了装机，最长运行时间超过 8700 个小时，获得了市场的充分认可，目前在装机组都使用了自己的主控系统，经济规模效益超过亿元。</p> <p>正是因为我们掌握了包括主控在内的核心技术，才向印度输出了中国的风电设计和标准，也是国内第一家向国外输出这个技术标准的企业。</p>

3	<p>您好，在全球加速向清洁能源转型的大背景下，公司在风电技术设备研发和市场布局方面有哪些最新进展？并且特别针对海上的风电等新兴市场的开拓。</p>	<p>第一，从科技创新方面来讲，科技创新是运达公司的核心标签，公司在风电产品设备研发方面始终保持在全球前列，所以我们从产品陆上和海上两个层面说明。在陆上，去年推出 10 兆瓦的产品非常成功，去年推出的产品获得了 500 万千瓦以上的市场订单，目前正在持续投入开发更大兆瓦的产品。针对海上风电，特别是深远海风电，随着浙江省深远海市场开发的推进，运达积极布局开发的 16 兆瓦级的深远海产品样机测试近一年，整体运行效果非常好。围绕深远海未来的漂浮式，从传统的固定式向漂浮式产品的开发及推进，正在积极布局开发 25 兆瓦级的深远海产品，通过这些产品的推出做到巩固并提升海上市场的占有率。</p> <p>第二，从市场布局方面来讲，市场布局也是两个方面，运达陆上风电产品在行业当中一直保持头部位置，巩固陆上产品的同时，把海上风电，包括海外市场作为接下来发展的重点方向。</p> <p>海上风电方面，深远海是接下来海上风电开发的 2.0 版，因为近海开发经过了十几年的建设，接下来 2.0 版一定是面向深远海。针对深远海的市场，公司积极参与浙江省深远海风电项目的布局，积累相应的实践经验，我们相信未来这方面的成功经验一定能够复制到其他区域，包括海外。提前布局深远海的风电市场，为“十五五”期间能够实现海上风电快速发展奠定基础。</p> <p>海外风电方面，中国风电企业在技术、成本、规模以及人才等方面具备显著优势，以公司为代表的头部风电整机商加速了海外投资与布局。同</p>
---	--	---

		<p>时已开启风电出海 2.0 时代，不再局限于海外市场“抢单”，更加侧重于将工厂、技术、投资及产业链布局海外，市场竞争逐步从“游牧时代”转为“深耕时代”。因此，我们要把握住关键窗口期，推动全面战略性资源倾斜，以市场需求为导向提前布局产品及相关认证，通过内修功力匹配准入要求，外找通道资本运作突破大客户关系；同时，积极应对逆全球化挑战，前瞻布局重点市场本土化开发市场及供应链，构建长期壁垒。</p> <p>从增量市场的角度，公司通过完善新能源全产业链的业务生态，深化“新能源+”的模式的发展，因为新能源的规模已经发展到了一定的程度，所以我们积极在探讨从新能源，就是绿电向绿能的转换，积极布局和参与，和合作伙伴共同参与开发建设包括绿色甲醇等新型绿色能源项目，通过绿色能源的转换，应用于交通、海运等等领域。围绕算力，通过绿色电力提供给 AI 等大数据所需要的电力，做出了一些具体工作，这些都是未来的增量市场，是我们考虑以及布局的。</p>
4	<p>运达在自己的领域当中深耕，在陆地风电、储能都是领先者，技术投入也非常大，总体而言未来还是有很大的空间。但是我想问一下，海上风电以及海外市场的拓展情况，以及未来发展展望。</p>	<p>对于海上风电：公司深耕浙江并积极布局沿海省份市场，力争海上风电排名行业领先，形成海风品牌优势及核心竞争力，具体为：</p> <p>一是先后在大连太平湾、温州洞头两地投资建设海上风电总装基地，形成“一南一北”海上风电基地布局；二是充分发挥浙江省内资源禀赋优势及省属国企优势，在省内实施谋划一批近、远海风电项目；三是积极布局沿海省份市场，特别是</p>

		<p>深远海市场。</p> <p>对于海外市场：中国的陆上风电无论在技术水平还是供应链保障能力上均处于世界一流水平，成本端的优势愈加明显，国际竞争力持续增强，未来全球很多区域的中国风电机组占比将持续提升。</p> <p>2024 年公司海外中标容量同比增长超 100%，连续两年保持翻倍增长，并在中东、北非等市场实现突破，首次获取项目订单。</p> <p>公司未来将加速全球战略布局，加大海外新业主开拓力度，提升海外订单规模，打造公司未来盈利增长点。</p>
--	--	---