

证券代码： 002169

证券简称：智光电气

广州智光电气股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 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2025年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025年09月01日 15:00-17:00
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 李永喜 总裁 姜新宇 副总裁、财务总监 吴文忠 董事会秘书 熊坦
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司储能业务目前在手订单情况如何？ 答:尊敬的投资者您好：公司目前储能在手订单充沛，截至目前智光储能在手已签订单超18亿元。自本年4月份以来，基地一直处于繁忙生产状态，年度交付量预期将再创新高。另提醒，由于该类业务大部分都是项目型业务，收入确认需满足严格的条件，请投资者注意风险。 2. 公司储能业务上半年营收占比已达64%，且清远、梅州等项目在建规模较大。请问管理层如何评估未来3年国内储能市场的竞争格局？是否已有差异化策略（如技术路线或客户绑定）以避免同质化价格战？ 答:感谢您的关注。公司在储能领域的投资是极其审慎的，相关

	项目投资是经仔细分析之后进行的，且严格限制投资规模。公司主推的级联高压技术路线由于能效高、构网能力强，在市场化配储通过电量搬移获取价差的现货交易阶段，将为客户新能源电站带来更高的收益。公司将继续加大该技术的推广与应用，协同客户创造更大价值。同时，公司也一直有低压储能系统供客户选择。这些措施有助于公司在激烈的市场竞争中保持竞争力，避免陷入价格战。感谢您的关注！ 3. 公司未来1年最希望向市场传递的三个核心变化是什么？ 答:尊敬的投资者您好：未来一年公司将坚定围绕既定战略聚焦主业发展，提升公司综合竞争力。首先是继续加强技术创新，在级联高压直挂储能领域进一步加大研发与市场投入，做好持续领跑市场的长期准备与规划。其次是优化调整现有业务结构，针对历史投资性资产进行全面盘点并优化处置，减少经营损耗，提升盈利能力。最后是加大市场开拓，逐步引导市场客户分层分级管理，向优质大客户倾斜，逐步培育可持续优质客户市场，提升公司长期发展能力。感谢您的关注！ 4. 看到公司营收增长不错，但净利润还是亏损的，请问什么时候能实现扭亏为盈？ 答:尊敬的投资者，您好！感谢您的关注。报告期内，公司营收同比增长31.71%，归母净利润同比大幅减亏38.88%，说明本年度经营策略实施取得了一定的效果。公司主营业务发展稳定，储能业务发展尤其迅速，公司将进一步狠抓主营业务发展，争取早日实现扭亏为盈。 5. 公司储能业务增长非常快，上半年营收超10亿元，主要原因是什么？是否具有可持续？ 答:尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。2025年上半年，公司储能设备销售及系统集成业务实现营收10.60亿元，同比增长显著，主要得益于以下几个方面：1. 营销策略调整：公司年初确立大客户营销策略，将资源与精力向大客户倾斜，取得了一定的效果；2. 交付速度提升。新生产基地投入使用，有效提升了生产效率和交付效率；3. 技术领先：公司高压级联型储能技术行业领先，随着储能项目逐步转向“市场驱动”，该技术路线的渗透率有望进一步提升。我们认为，储能业务增长具备可持续性，公司在手订单充足，预计下半年将继续释放业绩。谢谢 6. 公司综合能源服务业务营收也增长了31%，具体包括哪些内
--	--

	容？未来发展空间如何？ 答:尊敬的投资者，您好，感谢您的提问。综合能源服务业务主要包括微网与分布式能源解决方案、综合节能服务、新能源电站投资与运营以及电力工程EPC；本报告期，公司承接多个独立储能项目的EPC工程项目也顺利交付。在“双碳”目标背景下，工业企业节能改造、源网荷储、绿电直连等新型用能需求和模式创新的驱动下，公司利用在该领域工程技术积累，以及广泛涵盖电厂、化工、建材等行业，未来成长空间广阔。谢谢！ 7. 请详细介绍下黄埔新型储能产业园的建设情况，它对公司业务发展有何影响？ 答:尊敬的投资者您好：公司黄埔新型储能产业园已经建设完毕，并通过验收，目前处于全部投产运行状态。 黄埔新型储能产业园的建设对公司业务发展具有重要影响：首先，该产业园的建成将极大提升公司的储能产品生产能力，满足日益增长的市场与订单需求。其次，通过提升运营效率和降低成本，公司将进一步提高市场竞争力。此外，产业园的建设还将促进公司技术创新和产品研发，推动公司储能业务的发展，尤其是大型级联型高压构网型储能电站项目。综上所述，黄埔新型储能产业园的建设对公司储能业务的发展具有重要的推动作用，有助于公司在储能行业中占据更有利的竞争位置。感谢您对公司的关注。 8. 公司有没有技术护城河？有没有竞争力的产品？ 答:尊敬的投资者您好：公司拥有多年的技术积累，在相关产业领域持续进行技术创新。首先，在技术护城河方面，公司拥有国家企业技术中心、广东省大功率电力电子技术工程实验室、CNAS实验室（在建）、国家博士后工作站等高层次研发创新平台。公司与华南理工大学、上海交通大学等高等院校保持良好的科研合作关系，为公司的研发工作提供了坚实的支撑。截至2024年12月31日，公司已经获得的专利及软件著作权899项，其中包括发明专利117项，实用新型专利362项，外观设计50项，软件著作权370项。2024年公司新增授权发明专利34项，实用新型专利30项，新增授权外观专利10项，新增授权软件著作权12项。这些研发成果和专利技术构成了公司技术护城河的重要组成部分。 其次，在竞争力产品方面，公司主营产品为级联高压直挂大储能产品，在技术研发的先进性、稳定性及市场占有率方面均处于国际领先。公司紧跟客户需求，积极开拓市场，推出了新一代全液冷构网型35kV级联型高压储能系统、
--	--

	35kV/10MVA移动式新能源/储能电站并网测试装置等产品，陆续交付国内外客户，稳步提升公司产品市场占有率。这些产品凭借技术创新和性能优势，成为公司具有竞争力的核心产品。 综上所述，公司依托强大的研发实力和丰富的专利技术，构建了牢固的技术护城河；同时，公司紧跟市场趋势，开发出具有竞争力的储能产品，为公司的持续发展提供了有力支撑。感谢您对公司的关注。 9. 公司独立储能电站业务表现良好，利润率超过60%，主要原因是什么？是否具有可持续性。 答:尊敬的投资者，您好！感谢您的关注。公司投资的储能电站均采用公司级联型高压直挂储能系统产品，能效转换效率高、维护成本低、构网能力强，所以利润率会相对较高。今年7月广东省能源局明确“同一220kV供电片区规划建设原则上不超过1座独立储能电站”的政策，未来省内独立储能电站的数量将被有效控制，预计公司仍将保持一定的优势，因此该类业务具备可持续性。 10. 公司独立储能电站目前的建设进度如何？何时能全面并网？ 答:清远独立储能电站二期、三期、梅州平远独立储能电站项目基本完成主体工程建设，正在收尾调试阶段，努力争取在年内并网投运。 11. 从媒体报道来看，公司倡导的级联型高压储能技术路线已有其他公司陆续进入，请问公司该技术是否具备一定的壁垒？ 答:尊敬的投资者您好，公司所倡导的级联型高压储能技术确实具备一定的技术壁垒。这种技术的核心壁垒在于PCS（储能变流器）及电池系统的均衡管理、绝缘处理等方面。与常规低压路线相比，级联型高压技术路线的电压等级更高，需要长期的高压、大功率电力电子技术的积累及实际的产品运行经验。公司在大功率电力电子领域深耕多年，并在2013年就推出了级联型高压PCS产品并实际应用，因此在技术研发和实际应用案例方面处于行业领先地位，并拥有深厚的技术积累。这些因素共同构成了公司级联型高压储能技术的壁垒，使得公司在该领域保持竞争优势。截至目前，公司是级联高压直挂储能技术细分领域领先企业，实际投产业绩遥遥领先。 感谢您对公司的关注。 12. 公司第三代储能系统ZGEner-Plus3.0相比前代有哪些提升？ 答:尊敬的投资者，您好！感谢您的关注。ZGEner-Plus3.0是公
--	--

	司技术迭代的又一力作，其主要提升体现在： 1. 更高效率：通过优化拓扑结构和控制算法，系统循环效率进一步提升，有效降低客户的全生命周期度电成本（LCOS）。 2. 更强电网友好性：强化了构网型（Grid-Forming）功能，能更好地支撑电网稳定运行，特别适合新能源高比例接入的弱电网环境。 3. 更优经济性：体积能量密度和功率密度更高，节省了占地面积和基建成本；同时支持单机更大容量，减少了系统复杂度和初始投资。 4. 增强安全设计：引入了多维度、全时段的智能预警和防护体系，从电芯、模组到系统层级的安全管理更加精准可靠。 这款产品将应用于我们后续的所有项目中，巩固公司在高压大容量储能领域的技术领导地位。谢谢！ 13. 公司研发投入同比增长7.47%，主要用在哪些方向？有没有突破性技术？ 答:尊敬的投资者，您好，感谢您的提问。上半年公司研发投入7161.61万元，主要用于500Ah以上等级大容量电芯储能系统、新能源侧静止同步调相机、固态电池储能系统、超级电容储能系统、可移动高压级联构网储能系统等。截至6月30日，公司累计获得专利及软件著作权1021项，其中发明专利138项。近期在构网型储能、光储充一体化系统等方面均有技术突破，部分项目已落地应用。 14. 经营现金流大幅改善310%，这个趋势能保持下去吗？ 答:尊敬的投资者，您好！报告期内公司经营活动产生的现金流量净额同比大幅增长至1.86亿元，这个积极趋势我们预期能够保持。主要原因如下： 1. 业务结构优化：高增长的储能业务回款情况良好，且独立储能电站投运后产生稳定的经营现金流。 2. 运营管理提升：公司加强了从采购、生产到销售回款的全流程现金流管理，特别是对应收账款和存货进行了精细化管控。 良好的现金流是公司稳健经营和持续发展的生命线，管理层将继续将其作为核心考核指标。谢谢！ 15. 公司2025年1-6月营业总收入为16.43亿元，较去年同期增长31.71%，毛利同比上年同期有提升，主要是哪方面的原因导致毛利提升了？ 答:尊敬的投资者您好，2025年1-6月公司营业总收入为16.43亿
--	---

	元，较去年同期增长31.71%，毛利同比上年同期有所提升，主要原因如下： 1. 营业收入增长：报告期内，公司营业收入实现16.43亿元，较上年同期上升31.71%，这一增长主要是由于储能相关业务的收入增长较多，特别是数字能源技术及产品、综合能源服务收入较上年同期均实现了增长。 2. 成本控制有效：尽管营业成本也同步增长，但公司通过技术创新和生产效率提升，保持了毛利率的提升。数字能源技术及产品的毛利率为17.47%，比上年同期增加了1.89%。 3. 技术创新和产品迭代：公司重视技术创新，持续加大研发支出，保持战略产品迭代升级，引领行业趋势，这有助于提升产品的竞争力和盈利能力。 4. 生产交付能力提升：公司持续加强生产及交付能力建设，拥有云埔、南沙、永和生产制造基地，这有助于提升生产效率和质量控制水平，从而提升毛利。 16. 国外资产的经营和盈利状况怎么样？能否向投资者通报一下？ 答：您好，您问的应该是指公司海外业务吧。公司高度重视国际市场布局，自2023年设立海外事业部以来针对海外的产品研发认证、市场推广、示范性项目落地等方面取得了一定的成绩，主要产品包括液冷工商储一体机、液冷集装箱式储能系统及智能户储产品，可满足多元化应用场景需求；工商储产品已经取得欧标认证及意大利CEI0-16并网认证。目前在意大利已有订单落地，在欧洲、非洲及东南亚等市场均有项目在持续跟踪中。公司将持续加大市场开拓力度，争取更多项目落地。
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09月01日