

股票代码：300018

股票简称：中元股份

武汉中元华电科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐ 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 2024 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 04 月 02 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：尹健 副董事长兼总裁：卢春明 独立董事：杨洁 财务总监兼董事会秘书：黄伟兵
投资者关系活动主要内容介绍	1.2024年营业收入增长的关键因素有哪些？ 答:您好！感谢您对公司的关注！2024年公司实现营业收入553,692,697.60元，同比增长23.57%，增长的主要因素为：一、公司稳步推进产品升级，主营产品电力故障录波装置、时间同步装置持续保持市场领先优势，签订合同额及实现营业收入均稳定增长，进一步巩固产品行业地位。二、公司秉持创新驱动发展的理念，丰富产品结构，以市场需求为依托，在智能电网领域横向拓展。信息系统、硬压板在线监测装置等产品带来新的业务增长，提升公司盈利空间。三、公司调整业务结构，深耕智能电网领域，战略缩减医疗信息化业务投入，控本增效，虽医疗信息化业务营收下降，但整体资源聚焦智能

	电网，助力整体营收提升。 2024年公司紧抓行业发展机遇，凭借优质的产品质量、服务及精准市场策略，市场拓展取得优异成果，签订合同额总计65,716.83万元，同比增长20.45%。谢谢！ 2.公司后续在市值管理方面将有哪些具体规划与举措？ 答:A:您好！感谢您对公司的关注！ 二级市场股价波动受多种因素影响。公司将继续做好以下各项工作： 1、公司继续深耕智能电网领域，在稳固既有产品市场份额、保持竞争优势的基础上，围绕既定发展战略，持续加大研发投入力度，研发适应市场需求的新产品，提高上市公司的质量；同时加大市场开拓力度，稳步提升市场份额，拓展公司盈利空间。 2、公司已实施2024年度股权激励计划，有效地将股东利益、公司利益和员工利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。 3、公司牢固树立回报股东的意识，严格按照公司章程的规定，健全现金分红制度，保持现金分红政策的一致性、合理性和稳定性。2024年度分红预案中现金分红比例达到归属于上市公司股东净利润的43.73%。 4、公司在推动经营水平和发展质量提升的基础上，做好投资者关系管理，增强信息披露质量和透明度，持续做好与投资者的良好沟通。 未来，公司将持续深化创新驱动战略，全方位夯实经营管理基础，稳步提升公司整体业绩表现，致力于为广大投资者创造长期、稳定且卓越的投资回报。 谢谢！ 3.研发投入占营业收入的比例下降，公司对研发的重视程度是否也降低？ 答:您好！感谢您对公司的关注！公司始终秉持“创新驱动发展”的理念，聚焦智能电网核心业务领域，合理
--	---

	调配资源，相应缩减了医疗信息化板块的研发投入。 2024年，因营业收入同比大增23.57%，研发投入占比从14.78%降至12.09%，但研发投入金额仍达6,692.98万元，维持较高水准且较去年小幅增长，显示公司在智能电网领域研发投入增加。公司共有17个主要研发项目，部分项目取得重要进展，发变组录波器等6个项目已转产，二次设备信息智能管控系统等2个项目已验收，手持式数模一体继电保护测试仪等3个项目正在样机试制，电动车有序充电调控单元处于试运行状态，另有5个项目正在开发中。公司持续推进优势细分领域研发产品进程，提升产品性能和功能，研发新产品，以保持智能电网领域的技术竞争力。谢谢！ 4.为匹配业务拓展需求，公司在人才培养上采取了哪些策略，如何开展人才培养工作？ 答:您好！感谢您对公司的关注！公司高度重视人才发展，构建了全员覆盖的进阶式培训体系，针对不同层级员工实施差异化培养举措。针对一、二级员工，推行“以教促学”模式，安排导师一对一辅导，并定期组织内部培训，鼓励员工在实践中交流成长。对于三、四级员工，开展“锻将计划”，通过参与挑战性项目，锻炼其领导能力与问题解决能力，对表现优异者给予奖励。五级员工则聚焦综合素养提升，选派参加外部高端培训、行业研讨会，并鼓励跨部门轮岗。在中高层管理人员培养方面，借助内部人才市场与职业规划，推动跨部门竞聘及岗位优化，拓宽职业发展路径。建立人才储备库，开展后备人才培养并制定个性化发展方案。同时，组织跨部门培训，鼓励参与跨部门项目，提供多元学习资源，着力培养复合型管理人才。随着业务持续拓展，公司将依据各业务板块需求，通过校园招聘、社会招聘等多
--	---

	元渠道，精准引进智能电网领域技术研发、市场营销、运营管理等专业人才，为公司发展筑牢人才根基。此外，公司设立完善的人才激励机制，对业绩突出的员工给予股权激励与晋升机会，以吸引和留住核心人才。谢谢！ 5.请问公司何时分红？ 答:您好！感谢您对公司的关注！公司将于2025年4月15日召开2024年年度股东大会，审议《关于审议2024年年度权益分派预案的议案》。如议案审议通过，公司将在两个月内完成权益分派事宜。谢谢！ 6.公司现在的股东人数是多少？ 答:您好！感谢您对公司的关注！公司按照有关规定和信息披露的一贯性，在定期报告披露该报告期末股东总数。谢谢！ 7.经营活动现金流量净额增长显著，是基于哪些因素？ 答:您好！感谢您对公司的关注！2024年经营活动产生的现金流量净额为1.21亿元，较上年增长108.40%。主要原因是本期业务增长，销售回款增加。公司依托优质的产品及服务体系，在市场拓展方面成效斐然，营业收入实现稳健增长。与此同时，公司强化了应收账款管理机制，优化收款流程、加强客户信用评估，使得销售回款情况表现良好，为公司运营与发展所需资金提供了坚实保障，最终促使经营活动现金流入状况呈现良好态势。谢谢！ 8.公司除了在智能电网领域继续深耕，还会拓展其他业务方向吗？ 答:您好！感谢您对公司的关注！公司聚焦智能电网，目前暂无拓展其他业务板块的计划。公司将秉承创新驱动发展的理念，采取自主创新、外延并购的方式，规范
--	---

	运作，抓住“十四五”国家战略性新兴产业、智慧能源基础设施建设带来的发展机遇，进一步优化资源配置及业务结构，深耕智能电网领域，巩固和提高现有产品在细分行业的领先地位，推进智能变电站、智能配网业务的发展以及开展电力系统运维服务，锚定新质生产力，在数据采集、输变电智能监测和运维、综合能源管理等领域积极参与数智化坚强电网建设，由设备提供商向系统提供商方向发展。谢谢！ 9.相较于同行业其他企业，公司具备哪些核心竞争优势？ 答:您好！感谢您对公司的关注！公司作为电力系统细分行业标准制定者之一，深度参与电力领域各项标准的起草工作，引领行业发展。截至2024年末参与的国家、行业、企业、团体标准已发布、实施多达38项。公司智能电网主营产品一直处于细分行业领先地位，产品质量、服务及自主研发能力均受到客户认可，树立了良好品牌形象，并在特高压工程、大型水电站等重大工程中得到广泛应用。目前我国在建在运的特高压线路中有31条采用了公司产品，包括三峡工程在内的前9大水电站采用了公司产品。截至2024年末，公司及旗下子公司知识产权成果丰硕，拥有发明专利74项、实用新型专利42项、软件著作权292件，为公司持续创新发展奠定了坚实基础。谢谢！ 10.为什么公司净利润增幅高于营收增幅，是什么原因？ 答:您好！感谢您对公司的关注！2024年公司净利润增长幅度高于营业收入增长幅度，主要得益于多方面因素。一方面，公司在成本控制上成效显著，通过优化内部管理流程，提升运营效率，降低了生产和运营成本。
--	---

	另一方面，业务结构调整发挥了积极作用。公司缩减医疗信息化业务投入，聚焦智能电网领域，将资源集中于高利润产品和业务，如电力故障录波装置、时间同步装置及信息系统等新产品，其营收增长带动了整体利润提升。此外，公司在费用管控上也有成果，虽然销售费用和管理费用有所增长，但通过精准的市场推广策略和高效的运营管理，费用增长幅度得到合理控制，使得利润增长更为明显。谢谢！ 11.公司巡检机器人是属于AI技术吗？ 答:您好！感谢您对公司的关注！公司智能巡检机器人产品主要应用在变电站内代替人工完成变电设备的日常巡视工作，属于AI技术在变电站智能运维领域的落地应用，不属于AI基础底座的开发。目前智能巡检机器人产品对公司业绩无重大影响。谢谢！ 12.介绍下公司目前的研发项目？公司技术发展会侧重于哪些方向？ 答:您好！感谢您对公司的关注！公司在研项目有继电保护外部运行信息子站、变电站远程智能巡检系统，保信录波一体化主站系统等。项目具体详情您可参见相关定期报告。公司秉承创新驱动发展的理念，采取自主创新、外延并购的方式，抓住“十四五”国家战略性新兴产业、智慧能源基础设施建设带来的发展机遇，进一步优化资源配置及业务结构，深耕智能电网领域，巩固和提高现有产品在细分行业的领先地位，推进智能变电站、智能配网业务的发展以及开展电力系统运维服务，锚定新质生产力，在数据采集、输变电智能监测和运维、综合能源管理等领域积极参与数智化坚强电网建设，由设备提供商向系统提供商方向发展。目前公司研发的信息系统系列产品、硬压板在线监测装置等新产品业务拓
--	--

	展良好。谢谢！ 13.25年公司有何发展计划？ 答:您好！感谢您对公司的关注！2025年，公司按照发展战略，对相关工作规划如下： 1、打造高价值研发引擎。深入调研分析市场需求，完善现有产品功能并及时研发新品。引入高素质人才，携手高校、科研机构攻克技术难题，提升产品性能与品质。优化研发投入产出评价体系，全面评估研发成本、进度、质量及市场效益，确保投入精准高效。 2、坚持客户导向，推广优质产品。始终秉持“为客户创造价值”的核心理念，着力强化技术型销售团队建设。持续加大新产品的市场推广投入，全方位提升新产品的市场知名度，稳步扩大市场占有率 。 3、推动“制造”，迈向“智造”。对现有生产设备进行自动化、智能化升级改造，有效提升生产效率和产品质量稳定性。构建覆盖全生产流程的可视化管理体系，提升生产过程的精细化管控水平 。 4、以用户为轴，护航售后。基于用户需求与市场动态，针对性改进、优化产品功能及性能。强化售后服务项目管理，保障项目按时交付。及时响应售后需求，高效解决用户使用问题。 5、构建全员人才进阶培训体系。对不同层级员工，采取差异化培养。通过开展跨部门培训、鼓励参与跨部门项目，提供多元化学习资源等方式培养复合型管理人才。 谢谢！ 14.公司医疗信息化业务营收下滑显著，后续在该业务板块有怎样的战略规划与布局调整？ 答:您好！感谢您对公司的关注！公司战略缩减医疗信息化业务投入，2024年该业务营收1,831.73万元，占比3.31%，同比下降40.86%。未来，公司将继续聚焦智能电网领域，进一步优化资源配置，持续缩减医疗信息
--	--

	化业务投入，控本增效，逐步降低该业务对公司整体业绩的影响，将更多资源投入到具有竞争优势和发展潜力的智能电网业务板块，提升公司整体盈利水平。谢谢！ 15.公司产品市场份额占比是多少？如何进一步拓展市场？ 答:您好！感谢您对公司的关注。目前，公司产品市场占有率暂无权威机构的统计数据。不过，从合同签订与营收增长态势分析，公司于智能电网领域的市场地位得以稳固并拓展。2024年，公司签订合同总额达65,716.83万元，同比增长20.45%。未来，公司将持续巩固并提升现有产品在细分行业的领先优势，同时加大研发投入，推出更多新产品，拓展更多新服务类型，在数据采集、输变电智能监测与运维、综合能源管理等领域，培育新的利润增长点，推动公司在智能电网领域可持续高质量发展。在市场运营方面，公司将进一步加大市场推广力度，拓展销售渠道，重点强化技术型销售团队建设，持续提升公司品牌美誉度，以实现市场份额的稳步增长与公司业务的持续拓展。谢谢！ 接待过程中，与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 04 月 02 日