

证券代码：300001

证券简称：特锐德

青岛特锐德电气股份有限公司
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 <u>投资者开放日</u>
参与单位名称及人员姓名	中信证券资管、天弘基金、光大保德信基金、诺安基金、鹏扬基金、圆信永丰基金、红筹投资、大朴资产、中金公司、长江证券、兴业证券、浙商证券、广发证券、东方财富证券、华福证券、招商银行研究院及个人投资者
时间	2025 年 4 月 29 日
地点	公司会议室、新能源生态科技馆及零碳办公楼
上市公司接待人员姓名	公司总裁：王超 特来电总裁：郭永光 公司副总裁、董事会秘书：杨坤 特来电副总裁、首席科学家：龚成明
投资者关系活动主要内容介绍	调研的投资者参观了公司新能源生态科技馆及零碳办公楼，公司总裁王超先生、特来电总裁郭永光先生对公司主要产品、业务布局、经营情况及未来战略规划等做了详细介绍，特来电副总裁、首席科学家龚成明先生对虚拟电厂业务的发展背景、实践及未来展望进行了介绍，公司管理层就投资者关注的问题进行了沟通和交流。本次交流活动的主要问答情况如下： 问题 1：公司“智能制造+集成服务”业务在海外哪些区域进行重点布局，有哪些具体规划？ 答：海外区域布局方面，公司重点聚焦中东非、中亚欧、东南亚及太平洋三大中心区域。在中东非市场，公司以迪拜子公司

为核心支点，辐射周边国家和地区；中亚欧区域依托成都基地的中欧班列枢纽优势进行市场布局；东南亚及太平洋市场由香港子公司统筹拓展。同时，公司在青岛前湾保税港区建设了面向海外电力设备的生产基地，从而有效增强公司对海外客户需求的响应能力，为持续开拓国际市场奠定坚实基础。

行业布局方面，公司重点拓展新能源、电网、有色金属、油气化工及数据中心等核心领域，与全球能源领军企业建立了较好的合作关系。产品布局方面，公司聚焦海外市场特点，以预制舱式模块化变电站为核心，基于产品和技术优势为海外客户提供数字化全场景一站式电力解决方案，并凭借完善的售后服务体系，及时响应海外客户需求。公司预制舱式模块化变电站产品送电时间较传统变电站大幅缩短，仅需 2-3 个月，有效解决全球能源变革中变电站建设周期长的痛点。

未来，公司将持续推进全球国际化业务战略布局，不断提升核心竞争力，重点构建三大中心区域，把握全球能源转型战略机遇，凭借高品质产品和服务实现海外业务高质量发展。

问题 2：特来电数字生态业务主要有哪些内容？

答：特来电作为全国最大的电动汽车充电网运营商，充电网运营平台每天可产生大量的工业化大数据，涵盖用户行为、车辆状态、电池健康、能源交易等众多维度，为车企、保险、银行、地图商、车后服务商等生态伙伴提供多样化的增值服务。

在车企合作方面，特来电已与 70 余家主流车企建立合作关系，合作模式包括共建品牌形象站、提供专属品牌充电桩以及充电站信息互联互通等，有效提升合作车企的用户充电体验和品牌价值。

在保险服务领域，依托自主研发的两层安全防护技术体系，特来电已与 5 家头部保险公司建立合作，向用户提供电池衰减保障服务，并配套提供电池健康卫士报告等增值服务，为新能源汽车提供全方位的安全保障。

	在与地图商合作方面，公司基于遍布全国的充电场站，为高德、百度等地图商提供数据接口，实现充电站信息精准在地图中显示。 问题 3：特来电虚拟电厂业务的开展模式是什么？是否可以大规模推广？ 答：特来电自主搭建虚拟电厂运营平台，聚合充电网、新能源微电网以及其他可调负荷，进一步实现广域范围内的资源聚合，共同参与电力系统运行和市场交易。公司的虚拟电厂运营平台以聚合、调控、交易、结算为核心能力，基于负荷预测、新能源预测、市场价格预测及资源调度等关键技术，整合电动汽车充放电、分布式光伏、储能、常规用电负荷等各类资源参与电力市场交易获取收益。公司除了作为聚合商直接参与相关交易外，还可为其他参与主体提供虚拟电厂平台部署或租用服务。 公司从 2019 年参与华北电网调峰辅助服务市场以来，持续推广和深化虚拟电厂应用，在深圳、上海等全国标杆性虚拟电厂项目中，公司均作为首批技术认证和入网许可的虚拟电厂运营商。在山东、江苏等已实现虚拟电厂纳入电网实时调度的示范区域，公司展现出显著的技术领先性。 截至 2024 年底，公司已实现与 38 个网、省、地级电力调控中心、虚拟电厂管理中心或负荷管理中心的在线信息交互，具备虚拟电厂条件的可调度电站数量超过 3400 座，未来这个规模将不断扩大，并支持第三方充电设备接入。2024 年，公司在上海、深圳、江苏、福建等地区积极开展调峰辅助服务、需求侧响应等电网互动业务，参与规模超过 300 万 kWh，产生相关效益近 1000 万元。 问题 4：公司电力设备板块近几年收入和盈利能力不断提升，公司如何保持这个趋势？ 答：公司将重点服务优质头部企业以确保稳定的毛利率水平和良好的回款，同时通过持续的成本优化打造“高品质、低成本、
--	--

高效率”的运营体系，在稳定毛利率水平的基础上不断提升市场占有率。此外，公司将依托技术创新优势，不断提高竞争力。公司已率先完成从 110kV 到 330kV 电压等级的技术突破，并创新推出三层建站模式，在高电压等级细分市场建立了显著的先发优势。

基于在“智能制造+集成服务”领域的产品、服务和资源优势，公司创新性地打造电力设备行业大服务体系，抓住客户需求和痛点，打造兼具“一站式服务、建站周期短、综合成本低、全生命周期服务”的高阶服务新业态，从而在传统设备销售基础上提供高价值、高毛利增值服务，持续优化公司整体盈利水平。

此外，公司海外业务的快速布局也将进一步提升公司在国际市场的影响力，成为推动公司业务发展的重要引擎。

问题 5：公司如何看待充电行业不同需求场景在未来几年的发展？

答：充电行业每年增长的热点不同。在新能源车结构化方面，今年增量最大的可能是重卡等商用车领域，像是鄂尔多斯、大同这些商用车占比比较大的城市会增长很快。在区域结构化方面，随着新能源汽车价格下调，三四线城市及县域市场正在成为新的增长引擎。面对市场变化，公司将积极与商用车主机厂开展合资合作，抓住商用车电动化所带来的市场机遇；同时，公司制定了“高品质、低成本、高效率”的核心战略，更好把握下沉市场的增量机遇。

此外，私家车现在电动化渗透率也在逐年提高，未来，私家车规模化充电主要依靠小区及园区的充电站。针对大规模新能源私家车在小区的充电需求，公司提出了统建统管的“城市运营商模式”，并在全国多个城市开展试点，有效解决了充电设施准入主体和安全责任主体不明确、后期日常运行维护无人管理以及部分住宅电力负荷不足且增容难等问题，未来居民小区充电场站“统建、统管”的模式将会是一种大趋势。

附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 29 日