

证券代码：300040

证券简称：九洲集团

哈尔滨九洲集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-005

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（）
参与单位名称及人员姓名	华强强-银华基金 陶贻功-银河证券 郭雪-信达证券 卢湘雪-招商证券 万雪-国泰海通证券 黄建安-华福证券 王鹏-风炎投资 徐余颀-风炎投资 于潇-风炎投资 赵胤铎-风炎投资 刘畅-经纬综合能源 叶勇-深圳国合基金 徐进良-甘泉资本 代军-华软资本 徐霖-望水泉基金
时间	2025 年 5 月 30 日
地点	北京
上市公司参与人员姓名	董事会秘书李真 投资者关系经理李浩轩
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司情况介绍 九洲集团创立于 1993 年，始终专注于智能配电网和网络能源领域，是领先的新型电力和能源基础设施提供商。公司是国家重点高新技术企业，于 2010 年在中国创业板成功上市（股票代码：300040）。九洲集团为发电、输电、配电领域，以及交通电动化、新型储能、可再生能源替代和多能转化等电力和能源工业应用全价值链提供具有竞争力、可信赖的成套产品、综合解决方案、系统集成服务以及相应的业务组合，与生态伙伴合作，持续为客户创造价值。通过融合数字技术、电力电子技术和新型能源技术，助力零碳技术发展，促进产业变革，形成绿色低碳的生产和生活方式，推动能源使用方式变革。通过创建可再生能源替代的新场景、新模式、新业态，将绿色电力和能源带进每个行业、组织和部门，积极践行能源革命，构建清洁美丽世界贡献。 经过三十多年的稳健发展，九洲集团已经构筑起智能配电网、新能源以及综合能源服务三大核心业务板块。这些业务板块由三个业务

	集团公司（BG）负责管理，旗下拥有超过 40 家子公司，遍布国内十几个省份和地区。集团已构建了研究、制造和营销三大运营支撑平台，形成了“铁三角”营销服务网络，覆盖 30 个省市自治区。依托公司的核心技术与客户基础，各业务板块协同并进，相互促进，共同铸就了九洲集团的市场竞争力。九洲集团是国家电网多个省公司的集中采购供应商，公司产品和解决方案每年应用于电力、能源、冶金、石化、煤炭、港口、轨道交通、数据中心、城市改造升级等多个行业，数千个国内外基础设施和重点工程项目建设。九洲集团是国家重点布局的软件企业，荣获了包括全国民营科技 100 强、中国机械 500 强、中国能源 500 强、国家创新型企业、国家绿色工厂、数字化工厂多项荣誉，并连续多年被评为纳税信用 A 级企业、黑龙江省百强民企、黑龙江省民营高新技术 50 强等称号。依托三十年积累的电气领域核心技术与经验，2015 年以来公司由单纯设备供应商向“制造业+服务”方向发展，逐渐形成“产品+工程设计+建设总包+金融服务+运营维护”等现代智能制造新模式。公司长期以来积极布局新能源产业链，拥有智能装备制造、新能源发电和综合智慧能源三大业务板块，形成了风光新能源+智能装备制造的双引擎业务格局。 创立以来，公司积累众多发展成果。在智能配电网领域，公司已深耕 30 年，拥有丰富的行业经验及资源。在技术层面，公司研发水平行业领先，拥有专利超过 200 项。在产品布局方面，产品已覆盖 70 余国家及地区，当前公司产业链上下游融通优势明显；在新能源发电领域，九洲集团具备新能源领域的规划设计、系统集成、投资建设以及后续运维能力，截至 2024 年 12 月，公司累计建设、控制和持有新能源电站装机容量超 2.7GW，在建项目和已拿到指标项目容量 1GW，开发中的新能源电站权益容量超 2GW；在公司综合智慧能源业务板块，公司大力发展“分散式风电+供暖”、风电下乡、零碳产业园区项目，同时积极布局包括充电场站和独立储能电站在内的源网荷储类项目。 二、互动问答 1、公司智能配电网设备业务 2024 年和 2025 年的订单情况如何，公司设立了怎样的发展目标？ 公司在智能配电网设备行业已经积累了超过 30 年的经验，自创立以来一直以制造业为根本，作为多年来的核心板块和发展基石，公司管理层把提高智能装备制造板块业绩视为公司未来发展的重点，将着力提高产能利用率，利用规模效应提高毛利率，加大研发和开拓市场的投入，推动装备制造业务的增长： - 加大市场和营销投入：公司从 2023 年年末在北京开始组建全新的大客户销售团队，发力大客户和集团型客户采购，从 2024 年三季度开始建立海外销售团队和对海外直销能力； - 提升研发水平和产品竞争力：公司于 2023 年底在江苏扬中建立了新的研发中心，并将在产品研发方面持续投入，力争贴近市场，降低运输成本，提高产品的竞争力； - 整合集团资源，拉动设备销售：公司已经开始利用集团新能源业务板块建立的众多良好合作伙伴关系，积极与众多能源行业国企央企进行深度合作，拓展设备销售市场，推动输配电装备业务增长。
--	--

	2024 年度公司智能配电网业务订单额超过 8 亿元，同比增长超 30%，截止 2025 年 1 季度，公司中标金额超 2.6 亿元，也创历史同期新高。 2、公司应收国补拖欠的情况如何？是否存在无法收回的情况？ 行业中国补拖欠是普遍现象，通常拖欠周期为 2-3 年。目前公司账上有约 10 亿国补应收款，但风光项目均已通过合规检查并进入“双目录”（合规清单和国补目录），因此核减或无法拿到补贴的可能性较低，主要是回款周期问题。 3、公司发电资产的持有 VS 出售策略情况 两种模式并存。公司计划将总持有的权益容量规模控制在 1.5GW~2GW 之间，新建项目以长期持有为主，同时逐步出售老项目。公司会继续与众多央国企伙伴开展风光发电项目的股权合作（包括出售已并网项目 100%的股权），根据新并网规模，择机择时将新能源电站作为公司的“产品”出售 100%股权，以实现风光资源溢价、设备价值和 EPC 价值。未来电站资产的出售将主要采用 100%股权出售模式，即将风光电站当做产品，采用 BT 或 BOT 模式，以避免持有 49%股权导致的变现困难问题。同时，公司仍将力争保留已出售风光电站的日常运维，围绕新能源发电拓展相关的轻资产业务。 4、10 亿拖欠补贴中，电费和供暖补贴的占比如何？历史累计情况？ 应收国补全部为电费补贴，无供暖补贴。拖欠款从 2017 年开始滚动形成，目前最长的拖欠是 2020 年后的项目（4 年多未付），2020 年之前的补贴已基本发放完。不同省份回款进度不一，例如公司贵州省的风电回款较好，已支付到 2023 年。 5、如何看待电价市场化改革对公司的影响？ 存量项目：新能源加速进入市场化是业界普遍预期，《136 号文》打消了市场关于存量项目收益率下降的担心，存量项目可沿用保障性电价，避免因政策变动而导致存量项目收益受损，电价调整温和（如山东、广东的容量电价基本延续了原标杆电价）。 新增项目：对于增量项目通过竞价确定机制电价，能够对冲市场波动风险，降低了增量项目在市场化环境中的收益不确定性，为新能源发电项目提供了一定的保障和激励。市场化交易可能导致电价下降 3-5 分/度，但行业可通过压缩资源费、产业配套等成本维持合理收益率。 6、公司分散式风电+清洁能源供暖业务进展如何 公司至今已陆续获取了 5 个乡镇的供暖资产/特许经营权（2023-2024 年布局），电力接入及其他前期手续正在办理阶段，预计最早将在本年四季度至 2026 年上半年实现项目并网落地。
--	---

	7、公司智能配电网设备订单在电网内外分布情况如何？2025 年智能配电网设备订单的预计增速水平如何？未来增长预期如何？ 公司智能配电网设备订单分布电网订单占比约 1/3，电网外占比约 2/3。得益于公司在上述三个方向所做出的投入和努力，以及整体行业景气度的回升，截止 2025 年一季度末，公司中标金额已超 2.6 亿元，同比实现了较大幅度的增长。公司管理层设定了详细的销售计划和目标，也有信心完成设定的年度目标。 关于未来的增长，公司管理层持较为乐观的看法。原因如下：输配电行业已经经历了漫长的产能出清周期，伴随着十四五末期全国范围内电网投资的回升以及大量清洁能源电站指标从项目开发期转入建设期等因素或为行业带来新的景气周期。公司有能力（经验技术积累充分，产能齐备）也有意愿抓住机遇，实现公司电力设备业务的大跨步发展。 8、公司智能配电网设备板块的海外业务布局如何？ 公司产品以往主要依靠跟随总包方的方式实现出海，从 2024 年 3 季度开始公司就开始搭建海外市场团队并建立出口直销能力。公司会持续对海外机会保持关注，并将紧跟国家战略，积极拓展包括俄罗斯在内的远东市场、东盟国家、“一带一路”以及金砖国家市场。 9、公司 2024 年风电、光伏电站发电上网情况如何？ 截止 2024 底，年公司持有的风电资产装机容量 246 兆瓦，比去年同期增长 100 兆瓦；光伏发电资产装机容量 298.6 兆瓦，与去年同期相比无变化。2024 年全年，公司控股持有的风电和光伏电站实现上网电量超过 10 亿千瓦时，发电上网率较高，风电上网率为 90%-95%，光伏为 95%-97%。 10、公司综合智慧能源板块如何定位和未来发展规划？其中生物质发电资产为何在 2024 年度计提了较大的减值？ 该板块下汇集的是针对客户围绕用电发生的其他综合用能需求（热、冷、气等），针对性的提供多能互补解决方案的业务，具体包括“分散式风电+供暖”业务、生物质热电联产业务、储能等业务模式，该板块也是我司最新的业务板块和未来增长的看点之一。该板块短期内的业绩增长将主要来自公司“分散式风电+供暖”业务的投产以及生物质热电联产业务的增收减亏。 “分散式风电+供暖”业务是公司多年间开发清洁能源项目的过程中探索出的一种全新业务模式，具体是在三北地区，尤其是冬季供暖需求最强、供暖期最长的东北地区，利用分散式风电和储热介质，在乡镇层面替代效率较低的燃煤锅炉，实现清洁能源供暖和余电上网。该模式既能实现清洁能源转型的绿色价值，又能保证冬季居民供暖的社会价值，同时还能实现分散式风电的经济价值，又恰逢其时，
--	---

	契合国家“千乡万村驭风行动”政策。公司已经储备了超过 300MW 的分散式风电指标，并已经拿到了 5 个乡镇的供暖项目资产和 2 个分散式风电项目指标投建。 2024 年生物质发电行业短暂出现燃料紧缺、价格波动及项目现金流短缺等问题，公司生物质电站建成后一直处于优化调整和产能提升技改阶段，并且运营前两年生物质燃料收储准备量较大，燃料占地费用和倒运费用较大，加之燃料热值损失等多重因素影响公司生物质电站投资效益不及预期，生物质固定资产计提固定资产减值损失 4.22 亿元、权益持有生物质公司投资收益损失 0.68 亿元。 此外，因生物质行业政策的共性问题，同行业公司 2024 年内也对持有的生物质发电资产提供了减值。 2025 年，公司生物质项目将主要从原材料、技术路径、附加值产品等方面入手调整项目经营战略。通过建立稳定的原料供应体系，优化原材料的收集、储存和运输过程，降低燃料成本，减少价格波动对成本的影响。年中对主要辅助设备的技术升级改造提高发电效率，同时，进行多元化经营，开发高附加值产品（例如工业蒸汽），提高项目盈利能力。 11、公司综合智慧能源板块下的新增分散式风电+清洁能源供暖项目的预计盈利水平如何？其中电/热收入占比预计如何？除了在手的 300MW 项目储备之外总体的潜在市场规模有多大？ 公司正在前期建设阶段的分散式风电+清洁能源供热/供暖项目的预计项目收益率较高，项目内部收益率可达 10%以上。这主要得益于分散式风电在调峰、限电方面的优势和黑龙江地区较高的风资源禀赋，以及行业总包建设成本的持续下降。 根据公司内部的行研及初步测算，预计发电收入占总收入比重超过 90%，剩余部分为供热/售热收入。 东北三省下辖县/区级行政单位近 300 个，下辖乡镇超过 3000 个，分散式风电+清洁能源供暖的潜在市场巨大。公司作为国内分散式风电+清洁能源供热/供暖业务的先行者，将充分利用自身在风电以及供暖供热领域积累的经验和先发优势，将在省内首个项目投产运营后按照实际经营情况对业务模式不断进行优化和调整，并争取在黑龙江省之外的整个东北乃至华北地区进行复制。公司目前已有多个此类项目进入了核准/准备建设的状态，均在黑龙江省内。 12、公司新能源发电的项目储备情况如何？ 公司目前在建和已拿到指标容量超 1GW，正在开发阶段的项目容
--	---

	量约 2GW-3GW。这些在手项目指标和储备项目足够在未来 3 至 5 年为公司新能源发电业务板块提供持续的增长，本年一季度末公司与华电合作的巴彦二期 100MW 风电项目已经完成并网发电，除此之外公司还有众多在建/储备项目正处于有序进行建设和推进阶段。 13、公司本年度设立了怎样的经营目标？ 公司按照自身经营和行业情况按业务板块设立的 2025 年度经营目标如下：智能配电网业务营收增长目标为 30%（重新聚焦智能配电网业务，瞄准集团型大客户发力，详见 Q1）；新能源发电业务营收增长目标为 10%（储备项目陆续并网）；综合智慧能源业务营收增长 10%（分散式风电、零碳产业园区等项目落地）。
附件清单（如有）	无