

证券代码：600212

证券简称：绿能慧充

绿能慧充数字能源技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩交流会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观交流 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券、天风证券、民生证券、汇添富基金、广发基金、嘉实基金、景顺长城、银华基金、永赢基金、申万菱信基金、华宝基金、易方达基金、安信基金、国泰基金、中欧基金、信达澳亚基金、博时基金、中信资管、汐泰投资、平安资产、东证资管等 100 多位机构投资者
时间	2023 年 5 月 14 日、2023 年 5 月 15 日
地点	线上电话会议形式
上市公司接待人员姓名	公司董秘 张谦 证券事务代表 陈娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司业务发展情况</p> <p>公司于 2022 年 1 月通过收购绿能慧充数字技术有限公司实现向新能源充电和储能业务转型，并于 2022 年 4 月完成对原有热电业务的出售，目前公司主营业务包括新能源充电及储能业务、铁路专用线运输业务，未来公司将聚焦以新能源充电及储能业务为主业的业务布局。</p> <p>公司新能源充电及储能业务由子公司绿能慧充数字技术有限公司来开展，致力于充电、储能、智能微网行业产品的系统研发、生产、销售及项目 EPC 总承包，数字能源平台建设等。可提供项目申报、方案设计、场站建设、运营运维、金融支持等新能源生态专业服务，赋能合作伙伴共同推动绿色发展。</p> <p>二、互动交流：</p> <p>1. 2022 年全年收入拆分及 2023 年第一季度的业绩情况？</p> <p>2022 年，公司全年实现营业收入 28640.25 万元，同比增长 17.96%。其中新能源业务实现营业收入 23,756.22 万元（2-12 月），</p>

占公司总收入的 82.95%(2021 年新能源业务实现营业收入 13,628.27 万元), 同比增长 74.32%。

2023 年第一季度, 公司实现营业收入 9,872.97 万元, 同比增长 123.51%, 归属于母公司所有者的净利润为-69.57 万元, 其中, 新能源业务实现营业收入 8,840.60 万元, 主要是以充电桩的销售为主, 同比增长 256.78%, 归属于母公司所有者的净利润为 277.57 万元。

关于公司业绩的具体情况, 可以参阅下公司已披露年度报告和季度报告。

2. 去年已经将热电业务剥离, 今年公司对铁路业务的处理情况?

铁路业务因去年外部经营环境的变化, 经营出现较大亏损, 公司也在 2022 年底对相关业务资产做了部分减值, 从今年一季度看, 还是处于亏损状态。公司也关注到市场对公司是否剥离铁路业务资产比较关心, 现在公司董事会和管理层内部还正在研究, 如果后续涉及相关信息, 将会按照相关规定及时披露。

不过从公司未来主业布局的角度看, 未来聚焦以新能源充电及储能业务为主业的业务布局, 这一点是非常确定的。

3. 本次股权激励计划的具体情况介绍以及考核目标设定的依据?

本次股权激励方案授予的限制性股票数量为 3,937.00 万股, 约占本激励计划草案公告时公司股本总额的 7.69%。其中, 首次授予 3,150.00 万股, 预留授予 787.00 万股。激励对象总人数不超过 158 人, 除上市公司高管外, 其他全部为公司新能源业务管理层及核心业务骨干。本次股权激励业绩考核目标为未来 3 年营业收入实现 6 亿、10 亿、19 亿, 综合考虑了宏观经济环境、行业发展状况、市场竞争情况以及公司未来的发展规划等相关因素。

4. 公司客户类型有哪些？

公司具体客户以公共快充场站的运营商为主，目前逐渐由中小运营商向国际国内能源巨头及地方城投、产投、交投等大型运营商转变，主要战略客户包括国家电网、BP（英国石油）、壳牌、小桔充电、延长石油、中石油、中石化、中建科工、国电投、太原龙投、川能投、成都交运、西咸城投集团等。

5. 目前公司充电桩各功率段产品的结构及占比，毛利率情况如何？

公司充电桩产品目前有 7KW 交流充电桩，7KW、30KW、60KW、120KW、160KW、180KW、240KW、320KW 等一体式直流充电桩，360KW、480KW、720KW 等分体式直流充电堆产品，其中大功率的分体式直流充电堆产品是我们主推的产品，从 2022 年度的订单收入结构上看，360KW、720KW 等分体式直流充电堆产品占比已经超过 50%。2022 年公司充电桩销售的整体毛利率为 27.62%。

6. 公司的竞争优势体现在哪些方面？

主要体现在几个方面：

（1）人才优势：组建了具有电力电子、嵌入式软硬件、应用软件、电气系统、结构设计等专业背景的人才团队，在同行业中具备一定的优势。

（2）技术优势：自主掌握了一系列新能源充电及储能技术。例如星环功率分配技术，多层安全防护及故障诊断技术及光伏、储能、充电、放电、检测一体化集成技术等。

（3）产品优势：目前我们的产品和服务覆盖了充电设备、储能产品、运营平台等。特别是充电设备，公司已实现全系列产品覆盖全产业应用场景，其中大功率充电堆已实现市场规模化应用，单

枪 600KW 液冷快充技术已全面推向市场。

(4) 全产业链服务优势：可以为客户提供工程勘察设计、技术研发、生产制造、场站建设、运行维护、运营管理及平台搭建等全产业链服务，为客户提供不同阶段的服务。

(5) 客户资源优势：凭借稳定的产品质量、灵活的定制化服务已与众多知名客户建立了战略合作，市场拓展已遍布全国。公司主要战略客户包括国家电网、BP（英国石油）、壳牌、小桔充电、延长石油、中石油、中石化、中建科工、国电投、太原龙投、川能投、成都交运、西咸城投集团等。

7. 目前产能及后续产能规划情况？

公司现有产能可以基本满足目前订单需求，如果后续市场需求不断增加，公司也会考虑扩大产能。

8. 海外认证及海外市场情况如何？

海外市场主要针对欧洲及东南亚市场，同时也在积极拓展中东、澳大利亚、日本等区域和国家的市场，目前已有部分产品通过欧盟 CE 认证，也有部分来自欧洲市场的订单。海外市场是公司未来重点发力的方向之一，后续公司将继续加大在海外市场的品牌宣传及营销力度。

9. 公司在储能业务方面的布局？

公司已推出部分储能产品，主要应用中低压配电网、工商业及微电网、用户侧，相关市场工作也正在积极拓展。

10. 展望未来公司发展的情况？

对于公司来讲，肯定会抓住行业发展机遇，一方面加大国内外的市场开拓力度，加快客户类型由中小运营商向国际国内能源巨头及地方城投、产投、交投等大型运营商转变，同时开拓乘用车、商

	用车充换电领域，围绕商用车随车配桩、换电站充电业务、品牌示范站加大业务布局；另一方面通过多样化的采购模式降低采购成本，通过技术改造优化产品设计，实现降本增效，不断提升公司的盈利水平。
附件清单	无
日期	2023年5月17日