

证券代码：300880

证券简称：迦南智能

宁波迦南智能电气股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <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	参与迦南智能 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 4 月 28 日（星期二）下午 15:00~17:00
地点	1、全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ） 2、“价值在线”平台（ http://www.ir-online.cn ）。
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理：章恩友 2、独立董事：黄春龙 3、董事、副总经理：蒋卫平 4、副总经理：黄保柱 5、董事会秘书、财务总监：李楠
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2026 年 4 月 28 日（星期二）15:00-17:00 在全景网“投资者关系互动平台”以及“价值在线”平台采用远程网络方式举行 2025 年度网上业绩说明会，就公司所处行业状况、发展战略、财务状况等投资者关心的问题，与广大投资者进行了沟通交流。公司严格遵守《中华人民共和国证券法》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等规定，真实、准确、完整地发布相关信息，未泄露内幕信息，也不存在以任何形式蹭热点的情形。
附件清单（如有）	迦南智能 2025 年度网上业绩说明会互动问答清单
日期	2026 年 4 月 28 日

附件：

迦南智能 2025 年度网上业绩说明会互动问答清单

1、管理层提及将紧抓双碳、新型电力系统、新型城镇化等政策红利，请问公司后续如何依托政策导向，把握行业政策机遇，持续打开长期成长空间？

尊敬的投资者，您好！公司将依托双碳、新型电力系统政策，从技术、产业、市场三方面把握机遇：技术上，攻坚“光储充配”一体化智能微电网技术，扩大数字能源管理平台适应范围，强化碳排放监测能力；产业上，迭代智能电表等核心产品，完善新能源设备产品矩阵，开发重卡专用等场景化产品，推进制造与服务协同；市场上，深化国网、南网、中石化等大客户合作，布局海外建厂与本地化服务，参与虚拟电厂与电力市场化改革，拓展海外及新能源业务增长空间。同时加大研发投入，强化 AI 应用与标准化管理，保障战略落地。感谢您的支持与关注！

2、公司积极布局超充、储能、光储充一体化业务，打造第二成长曲线，想了解目前新能源板块整体业务布局规划，以及今年充电设备、储能相关业务的落地推进节奏？

尊敬的投资者，您好！

公司新能源板块整体以“设备+系统+运营”构建第二成长曲线，2026 年核心任务是产能释放与项目规模化复制。

一、新能源整体业务布局

公司构建了“超充设备+储能系统+智能微电网集成”的全链条能力，重点打造“制造+运营+投资”闭环。业务模式上通过设备直销、合作建站、自建运营（光储充配一体化）多种模式切入市场，已与国家电网、中石化、国电投等形成稳定合作。

二、2026 年规划

（1）充电设备的产能放量与网络扩张

迦辰新能源的智电绿能产业园项目计划于 2026 年 12 月建成投产，彻底解决超充产能瓶颈。在 2025 年合作建站的基础上，2026 年重点转向扩大投资规模比，

并进一步拓展高速服务区、物流园区、矿山等场景的规模化复制。

(2) 智能微电网和虚拟电厂业务从示范到商用

将依托子公司迦辰智电，重点推进“光储充配”智能微电网项目与虚拟电厂应用。2026年致力于提升项目整体收益率，并依托数字能源平台实现多个站点的集群化运营。

(3) 市场拓展

国内继续深耕国央企大客户订单，同时发力工商业园区微电网市场。海外将依托迦能国际等平台，推动充电、储能产品出海，重点瞄准欧洲及“一带一路”市场。

感谢您的支持与关注！

3、年报中阐述了新型电力系统建设、电网数字化改造等行业长期发展机遇，立足公司核心主业，请问公司如何把握电网智能化、数字化、低碳化长期趋势，构建中长期可持续增长的经营底盘？

尊敬的投资者，您好！公司立足智慧计量、配电设备及新能源主业，从技术、产品、市场三方面把握电网智能化、数字化、低碳化趋势：技术上，攻坚“光储充配”一体化智能微电网技术，扩大数字能源管理平台适应范围，强化碳排放监测能力；产品上迭代智能电表等核心产品，完善新能源设备产品矩阵，开发重卡专用、物流专用等场景化产品；市场上深化国网、南网、中石化等大客户合作，布局海外建厂与本地化服务，参与虚拟电厂与电力市场化改革。同时加大研发投入，强化AI应用与标准化管理，依托智电绿能产业园提升产能，构建“技术+制造+服务”协同的可持续增长底盘。感谢您的支持与关注！

4、公司未来有什么新的市场拓展计划吗？

尊敬的投资者，您好！公司2026年市场拓展计划主要包括以下方面：

(1) 技术营销体系升级：坚持“技术营销”理念，培养销售工程师团队，完善营销梯队建设。在维护传统电网市场优势的同时，加快充电桩、智能微电网等新产品的市场孵化，通过品牌推广提升市场影响力。

(2) 大客户战略深化：深化与国家电网、中石化等大客户的区域合作建站，

以充电站点为基础拓展智能微电网业务。目前已在重卡专用、物流专用等场景完成充电站布局，初步形成综合充电服务网络。

(3) 国际化布局加速：通过控股子公司迦能国际整合海外资源，参与国际展会跟踪技术趋势，核心产品已取得 CE、KEMA 等国际认证。未来将探索海外合作建厂模式，提升本地化服务能力，扩大欧盟、新兴市场等区域覆盖。

(4) 细分领域精准开拓：针对全球电力系统升级需求，重点推广具备边缘计算能力的智能终端产品，强化在极端环境适应、远程管理等差异化领域的竞争优势。

感谢您的支持与关注。

5、公司今年有什么新产品落地吗？

尊敬的投资者，您好！为满足新型电力系统、新能源和微电网等发展产生的新需求、新技术、新标准，公司持续开发新产品以满足市场需求。感谢您的支持与关注！

6、公司在行业里有什么竞争优势

尊敬的投资者，您好！公司核心竞争优势主要体现在：

(1) 技术与标准引领：国家高新技术企业、专精特新“小巨人”，拥有浙江省企业研究院等多个省级研发平台，参与 51 项国家标准、6 项行业标准制定；截至 2025 年末，累计获发明专利 41 项、实用新型 59 项、软件著作权 78 项。

(2) 高品质与国际认证：检测中心通过 CNAS 认证，软件开发能力达 CMMI 3 级，支撑产品高可靠性与出海竞争力。

(3) 契合国家战略：业务紧密围绕“双碳”目标和新型电力系统建设，获评“国家级绿色工厂”“零碳工厂”等荣誉，在智能计量、充电设施等领域持续中标国家电网、国网子公司、地方能源企业等项目。

上述内容详见公司《2025 年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”部分。感谢您的支持与关注！

7、随着新能源、海外新业务逐步推进，公司业务模式、客户结构、经营场

景更加多元化，新业务对应的管理模式、风控体系和传统主业存在差异，请问您认为公司现阶段在新业务配套治理、内控机制建设上是否完善，独董后续会重点关注哪些方面？

尊敬的投资者，您好！作为独立董事，我们认为公司在新业务配套治理上已建立基础框架，但面对快速扩张的多元业务，内控机制仍需动态强化与适配。后续将重点关注以下三方面：

一、子公司管控

确保迦辰新能源、迦辰智电、迦能国际等子公司建立规范的治理结构，实现新业务决策的独立性与专业性，同时形成对子公司的授权体系，既要保障新业务的市场反应速度，又要在投资决策、大额采购等环节设置母公司层面的风险审核。

二、业财融合避免外贸风险

重点关注光储充配、海外项目的投资回报周期、现金流回款情况，警惕“有营收无利润”或“长账期”带来的资金链风险。针对海外业务，督促完善贸易合规、外汇结算及汇率风险对冲机制，避免因政策或汇率波动造成意外亏损。

三、动态评估业务风险

增加对新业务线商业模式可行性与内控执行有效性的重点评估，做好新老业务在客户、资金、供应链上的风险隔离，防止新业务风险传导至业务基本盘。

感谢您的支持与关注！

8、和以前比未来的亮点在哪里 还有没有增长空间

尊敬的投资者，您好！2026 年公司将围绕发展战略目标，提升运营效率，加大研发投入和市场开拓，确保公司持续高质量发展。具体规划如下：

（1）智慧计量业务

我们将专注于稳固智慧计量业务基本盘，在维护现有市场的同时，加速新产品孵化。公司将通过创新迭代智能电表、采集终端等核心产品，提升市场竞争力的同时，研发契合电力市场化改革的新一代智慧计量产品。2026 年一季度业务已出现修复迹象，营收同比增长 7.76%，为传统业务稳定提供了支撑。

（2）新能源业务

新能源业务的核心任务是实现规模化发展。我们将深化“光储充配一体化”

技术，建立覆盖“采集监测、智能分析、策略优化”的全周期能源管理服务体系，并开发针对重卡、物流、公共场站等场景的高性价比充电及储能设备。通过加快充电站和智能微电网的建设运营，推动产品制造与充电服务协同，实现规模突破。

（3）扩大海外市场规模

海外市场将聚焦于开拓新增量。在巩固南亚、南美和非洲市场基础上，重点拓展欧洲市场。公司计划未来 1-2 年在欧洲设立运营机构，推进本地化布局，并通过技术适配、参与国际展会等方式，紧跟全球标准与趋势，扩大国际市场份额。

感谢您的支持与关注！

9、目前光伏行业利用率不高，弃电率高。针对这个痛点，迦南智能是否有针对性的产品或者方案？

尊敬的投资者，您好！

光伏弃电主要是指集中式光伏电站因为调度限电、调峰弃光等原因，导致的光伏电站可发而未发出的电量。

公司专注于智慧计量及系统、配电设备及配件、新能源设备及系统集成等产品研发、生产与销售，其中新能源设备主要包括直流超、快充设备，涵盖一体式和群充群控式全系列产品，满足电动汽车各类场景快速充电的需求；储能设备采用电化学储能技术，主要为用户侧储能系统，适用于商业、工业及超、快充充电站等场合。

公司目前不生产光伏组件，但针对客户在分布式能源场景中的实际需求，我们可提供“光储充配”一体化系统解决方案。具体方案将严格根据客户的资源条件、用电特性、投资目标和应用场景量身定制。

感谢您的支持与关注！

10、请简单介绍贵公司 2025 年经营情况？

尊敬的投资者，您好！2025 年度公司实现营业收入为 63,745.93 万元，较上年同期下降 37.15%；实现归属于上市公司股东的净利润为 8,063.33 万元，较上年同期下降 58.24%，主要原因为：一是报告期内受部分客户订单交付进度影响，公司营业收入较上年同期有所下降；二是公司主要产品的销售价格下降，毛利率

较上年同期有所下降。报告期内公司主要经营工作：

（1）国内市场

报告期内，公司积极把握新型电力系统建设、发展新质生产力行动以及“人工智能+”能源高质量发展政策带来的战略机遇。依托自主知识产权核心技术储备、参与国家标准和行业标准制定的行业影响力、全系列质量体系认证以及多个省级技术创新与研发平台的建设，推动提升公司在国内市场的行业战略地位。2025 年度公司积极参与国家电网、南方电网及各网省公司的智慧计量项目招标，并连续多次成功中标，为智慧计量产品市场份额的持续扩大奠定了坚实基础。

（2）海外市场

公司围绕海外市场拓展从三大方向推进布局：2025 年 6 月联合合作方在浙江杭州设立合资控股子公司迦能国际，夯实国际化运营基础，整合各方资源实现优势互补、利益共享，推动智慧计量及系统、新能源设备及系统集成海外业务快速发展；同时深化国际技术协同，通过参与国际专业展会，对接国际商会（ICC）等机构，紧跟国际标准与技术趋势，研发适配海外技术规范和应用需求的相关解决方案，且公司核心产品已获得欧盟 CE 强制性准入认证、KEMA 能源领域权威专业认证，同时已通过 CMMI 软件能力成熟度集成模型三级评估，可为面向海外的软件平台、嵌入式系统开发提供流程保障；后续还将探索海外合作建厂的本地化制造模式，缩短交付周期、降低物流及关税成本、提升售后响应效率，强化本地化服务能力，扩大区域客户覆盖、稳步提升市场份额与长期竞争力。

（3）新能源市场

公司积极响应国家发展改革委办公厅等四部门于 2025 年 6 月提出的“通过推广大功率充电技术破解新能源汽车补能痛点、提升充电效率”的政策，一方面持续推出适配多元场景的新一代充电产品，加快“光储充配”一体化解决方案的市场落地，目前充电桩产品已中标国家电网、地方交投等央企、国企项目；另一方面依托中标项目的实施及市场开拓，成功切入国央企区域项目合作与销售渠道，已完成重卡矿卡专用、物流专用、城市公共、高速服务区等多场景充电站布局，初步形成覆盖干线运输、城配物流与公众出行的综合充电服务网络。

感谢您的支持与关注！

11、2025 年行业整体承压，公司在传统计量业务短期承压背景下，仍坚持高研发投入、推进新能源与海外布局，想请您介绍一下公司对 2025 年的复盘总结，以及 2026 年“传统业务稳份额、新能源上规模、海外扩增量”的整体战略节奏与核心目标？

尊敬的投资者，您好！公司战略聚焦于紧跟国家新型电力系统建设步伐，抓住“碳达峰、碳中和”历史机遇，以新能源技术创新为核心驱动力，依托智能电表产业链优势深度融合充电储能业务，构建智能微电网、虚拟电厂系统解决方案。通过强化新能源技术场景化应用能力，打造全球领先的低碳、零碳和负碳能源技术创新中心，筑牢“让能源看得见”的企业愿景的根基，推动新质生产力发展，致力于成为客户信赖、持续发展的全球化科技企业。具体规划如下：

（1）智慧计量业务

我们将专注于稳固智慧计量业务基本盘，在维护现有市场的同时，加速新产品孵化。公司将通过创新迭代智能电表、采集终端等核心产品，提升市场竞争力的同时，研发契合电力市场化改革的新一代智慧计量产品。2026 年一季度业务已出现修复迹象，营收同比增长 7.76%，为传统业务稳定提供了支撑。

（2）新能源业务

新能源业务的核心任务是实现规模化发展。我们将深化“光储充配一体化”技术，建立覆盖“采集监测、智能分析、策略优化”的全周期能源管理体系，并开发针对重卡、物流、公共场站等场景的高性价比充电及储能设备。通过加快充电站和智能微电网的建设运营，推动产品制造与充电服务协同，实现规模突破。

（3）扩大海外市场规模

海外市场将聚焦于开拓新增量。在巩固南亚、南美和非洲市场基础上，重点拓展欧洲市场。公司计划未来 1-2 年在欧洲设立运营机构，推进本地化布局，并通过技术适配、参与国际展会等方式，紧跟全球标准与趋势，扩大国际市场份额。

感谢您的支持与关注！

12、报告期内公司持续加大研发投入、布局光储充、海外业务等新赛道，资本开支与业务投入同步增加，作为独董，您从中小股东长期利益角度，如何平衡公司长期发展投入、经营稳健性与盈利质量三者关系？

尊敬的投资者，您好！作为独立董事，平衡长期发展、稳健性与盈利质量的关键在于“战略定力、节奏把控与透明沟通”。具体从以下三点进行说明：

一、坚持“主业守正、新业出奇”的资源分配逻辑。传统电表业务提供稳定的现金流与利润基本盘，确保公司经营稳健；研发与资本开支向新能源、海外、智能微电网、虚拟电厂等新赛道倾斜，是为了抢占未来增长点。这样既能保障当期盈利质量又能为第二曲线蓄力。

二、建立严格的投入产出考核与风险隔离机制。对于新业务投入，建立分阶段的商业化验证与止损机制。光储充配一体化业务需从示范项目逐步过渡到规模化复制；海外业务通过设立子公司等方式隔离风险，避免单一市场失利冲击整体财务安全。通过动态监控新业务的现金流与毛利水平，确保投入不损害公司的财务健康度。

三、强化信息披露与股东回报的平衡预期。在加大投入期，董事会将督促管理层通过业绩说明会、定期报告等渠道，清晰披露新业务的进展、投入规模及预期回报周期，减少信息不对称。在保持必要发展投入的前提下，通过稳定的分红政策回馈股东，让股东分享长期价值增长的红利。

感谢您的支持与关注！

13、请问，未来公司在智能电表主业升级、新能源新业务拓展之间的资源投入有什么分配规划？结合行业需求变化，公司是否有产能优化、产线升级或产能扩张的相关计划？

尊敬的投资者，您好！关于资源投入与产能规划，公司结合行业需求变化，具体安排如下：

一、资源投入规划

坚持“存量优化、增量倾斜”的原则。在原主业基础上，资源侧重用于技术迭代与降本增效，以维护核心市场份额；在新能源业务上，战略性加大研发与市场资源投入，重点投向充电、储能及微电网系统，以加速形成规模化交付与运营能力。

二、产能调整计划

新建智电绿能产业园项目计划 2026 年底投产，重点满足储能充电设备等新

能源业务的产能需求，支撑业务从试点迈向规模化。

感谢您的支持与关注！

14、年报提及公司持续推进传统电力产品技术迭代与升级换代，针对新一代智能计量终端、边缘计算终端、物联网智能设备等升级产品，目前市场化推广、电网准入、批量落地的进展如何？

尊敬的投资者，您好！公司新一代智能计量终端、边缘计算终端、物联网智能设备的推广与落地情况如下：

一、传统业务奠定基础，持续研发保障迭代

公司坚持“生产一代、开发一代、构思一代”，2025年研发费用4,656.44万元（占营收7.30%），研发人员增至145人，公司将持续推进新产品电网准入检测与认证。2026年一季度中标6,303.82万元，为新产品迭代提供坚实支撑。

二、新产品已具备准入基础，实现批量落地

物联网模组：2025年10月中标国网浙江电力光伏柔性控制通信模组项目，已在国网系统内批量应用。

新业务体系：构建“充电+储能+光储充配一体化”多场景解决方案，2024年设立全资子公司“迦辰智电”，向智能配用电整体解决方案提供商转型，截至2025年底已累计推进合作自建充电站项目27个。

海外认证：核心产品获欧盟CE、国际KEMA认证，国际STS认证，国际DLMS认证，CMMI三级评估通过。

三、行业趋势利好

电网招标向高精度、智能化倾斜，公司持续布局高端计量及新能源配套领域。

感谢您的支持与关注！

15、请问子公司迦辰智电在打造“制造+运营+投资”闭环模式的商业化路径上取得了哪些阶段性成果？

尊敬的投资者，您好！2025年迦辰智电的业务取得了以下阶段性成果：

（1）制造端设备自供与项目落地

迦辰智电依托母公司制造能力，实现了充电桩等核心设备的自主供应。2025

年重点推进了与国家电网、中石化、国电投等央企国企的合作建站项目，截至年底已累计推进合作建站项目 23 个，另有自建充电站 4 个，初步验证了“自造设备+项目落地”的闭环跑通。

(2) 运营端开展平台构建与规模积累

通过自建的迦辰智电数字运营平台，公司实现了对旗下充电站的统一监控、调度与能效管理。目前平台已初步建立起覆盖“采集监测、智能分析、策略优化”的全周期能源管理服务能力，为后续向更多第三方站点输出托管运营服务奠定了基础。

(3) 投资端实现收益验证与模式闭环

在投资回报方面，公司通过“设备销售+建站投资+运营分成”的组合模式，实现了较好的现金流循环。根据现有投运站点的运营数据测算，该业务板块在投资运营端的整体年化收益率比较乐观，不仅消化了自身制造产能，还通过运营服务获得了持续收益，形成了“以投带造、以运增收”的商业闭环。

感谢您的支持与关注！

16、子公司迦辰智电“年产 5 万台大功率超级充电桩生产线项目”的当前进度与 2026 年底投产规划是否如期推进？

尊敬的投资者，您好！公司子公司迦辰新能源智电绿能产业园项目建设按计划有序进行，目前进度一切正常，预计 2026 年 12 月底具备投产条件。感谢您的支持与关注！

17、公司大功率充电桩产品已应用于重卡等场景，防护等级达 IP65，适应多种复杂气候工况。请问黄总，在欧美及“一带一路”市场的充电标准与认证适配方面，公司取得了哪些实质性进展？未来是否考虑通过海外建厂或并购等方式深化本地化布局？

尊敬的投资者，您好！公司已取得欧标产品 CE 认证，海外建厂或并购等本地化布局请关注公司公告。感谢您的支持与关注！

18、请问黄总，公司布局综合能源服务、微电网相关业务，目前商业化落

地案例及市场拓展节奏是怎样的？

尊敬的投资者，您好！公司新能源板块整体以“设备+系统+运营”构建第二成长曲线，2026年核心任务是产能释放与项目规模化复制。

一、新能源整体业务布局

公司构建了“超充设备+储能系统+智能微电网集成”的全链条能力，重点打造“制造+运营+投资”闭环。业务模式上通过设备直销、合作建站、自建运营（光储充配一体化）多种模式切入市场，已与国家电网、中石化、国电投等形成稳定合作。

二、2026年规划

（1）充电设备的产能放量与网络扩张

迦辰新能源的智电绿能产业园项目计划于2026年12月建成投产，彻底解决超充产能瓶颈。在2025年合作建站的基础上，2026年重点转向扩大投资规模比，并进一步拓展高速服务区、物流园区、矿山等场景的规模化复制。

（2）智能微电网和虚拟电厂业务从示范到商用

将依托子公司迦辰智电，重点推进“光储充配”智能微电网项目与虚拟电厂应用。2026年致力于提升项目整体收益率，并依托数字能源平台实现多个站点的集群化运营。

（3）市场拓展

国内继续深耕国央企大客户订单，同时发力工商业园区微电网市场。海外将依托迦能国际等平台，推动充电、储能产品出海，重点瞄准欧洲及“一带一路”市场。

感谢您的支持与关注！

19、随着新能源并网和电力系统由“源随荷动”向“源荷互动”转型，虚拟电厂拥有广阔前景，公司众多产品已可满足虚拟电厂的双向计量与数据采集等功能。请问蒋总，公司在虚拟电厂相关技术标准和产品研发方面做了哪些前瞻布局？未来是否有望打造新的商业增长极？

尊敬的投资者，您好！随着新能源并网和电力系统向“源荷互动”转型，虚拟电厂前景广阔。公司围绕该领域开展了以下前瞻布局：

标准方面，积极跟进《虚拟电厂管理规范》《虚拟电厂资源配置与评估技术规范》等国标，参与《源网荷储一体化虚拟电厂建设技术规范》团体标准制定，确保产品与顶层设计一致。

产品研发方面，智能电表、融合终端等产品已具备双向计量、数据采集及调度管理功能，可满足虚拟电厂硬件需求。公司拥有 41 项发明专利，参与 51 项国标制定，技术积淀深厚。

技术融合方面，设立全资子公司“迦辰智电”，布局光储充配一体化与智能微电网，为源荷互动及调度技术积累关键能力。

就当前而言，公司智能电能表等产品是虚拟电厂实现的关键终端产品，是虚拟电厂落地的设备基础层，承担着支撑平台对海量分散资源进行可观、可测、可调、可控的重要角色。

行业层面，国家规划到 2030 年达 5000 万千瓦以上，市场规模有望突破千亿元。虚拟电厂相关硬件产品与系统集成解决方案有望成为公司新的业务增长极，为公司高质量发展注入新动能。

感谢您的支持与关注！

20、年报提到“设立合资公司、拓展国际业务、研发适配方案、探索海外建厂”，2025 年海外业务的收入占比、主要区域（亚洲/美洲）、客户类型与订单情况如何？合资公司的进展与海外建厂的时间规划是怎样的？

尊敬的投资者，您好！2025 年度公司实现海外营业收入 3,450 万元，同比增长 38.87%，海外市场主要在南亚、南美和非洲，客户类型包括电力公司、海外工厂、海外运营商以及二级市场等。感谢您的支持与关注！

21、请问海外市场拓展现阶段的核心布局区域与突破方向是什么，短期是否有规模化出海营收的预期？

尊敬的投资者，您好！公司海外市场核心布局区域包括南亚、南美、非洲市场，重点突破欧洲市场，在南亚、南美和非洲规模化批量订单的基础上，力争 2026 年能够在欧洲市场取得突破。感谢您的支持与关注！

22、海外市场的合规、认证、本地化服务是关键，公司在海外团队建设、渠道布局、品牌推广上的策略是什么？未来 1-2 年海外业务的增长目标，以及对整体业绩的贡献预期？

尊敬的投资者，您好！公司海外业务主要采用自主品牌“Jianan Electronics”。我们坚持自主品牌出海策略，已在多个国家完成商标注册，并通过本地化产品认证强化品牌认知。未来将继续以技术+品牌双轮驱动，提升海外市场的长期竞争力。感谢您的支持与关注！

23、海外订单情况如何？

尊敬的投资者，您好！目前公司的海外订单主要集中在南亚、非洲、南美市场。在此基础上，我们已明确将欧洲作为下一阶段重点拓展的战略区域。预计在未来 1 至 2 年内，将完成首批海外布局的落点选择，初步计划在欧洲设立常驻机构或运营中心，作为辐射欧洲及周边市场的支点。感谢您的支持与关注！

24、请问一下章总，一季度营收小幅增长但利润下滑，除补助、汇兑因素外，内部成本管控、产品结构调整是否存在阶段性压力？后续将通过哪些举措修复盈利水平？

尊敬的投资者，您好！2026 年第一季度，公司营业收入同比增长 7.76%，毛利率基本持平，净利润同期下滑，主要是本期政府补助等较上年同期减少及汇兑损益影响所致。面对阶段性压力，在稳固基本盘的同时寻找新的增长点。一方面向外要增量，拓展新市场：在海外市场上，发展海外合作建厂，强化就地服务能力，及时响应客户需求，扩大区域客户覆盖，提高市场份额；在新能源业务上，公司积极拓展新能源相关业务，稳步推进电动重卡、矿卡补能和城市超快充业务，2026 年业务有望取得长足进展。一方面向内要效率，严控成本与费用：通过精细化运营管理，持续优化生产工艺流程，严格控制各项成本费用。感谢您的支持与关注！

25、未来还有成长空间吗？

尊敬的投资者，您好！2026 年公司将围绕发展战略目标，提升运营效率，

加大研发投入和市场开拓，确保公司持续高质量发展。具体规划如下：

(1) 智慧计量业务

我们将专注于稳固智慧计量业务基本盘，在维护现有市场的同时，加速新产品孵化。公司将通过创新迭代智能电表、采集终端等核心产品，提升市场竞争力的同时，研发契合电力市场化改革的新一代智慧计量产品。2026 年一季度业务已出现修复迹象，营收同比增长 7.76%，为传统业务稳定提供了支撑。

(2) 新能源业务

新能源业务的核心任务是实现规模化发展。我们将深化“光储充配一体化”技术，建立覆盖“采集监测、智能分析、策略优化”的全周期能源管理体系，并开发针对重卡、物流、公共场站等场景的高性价比充电及储能设备。通过加快充电站和智能微电网的建设运营，推动产品制造与充电服务协同，实现规模突破。

(3) 扩大海外市场规模

海外市场将聚焦于开拓新增量。在巩固南亚、南美和非洲市场基础上，重点拓展欧洲市场。公司计划未来 1-2 年在欧洲设立运营机构，推进本地化布局，并通过技术适配、参与国际展会等方式，紧跟全球标准与趋势，扩大国际市场份额。

感谢您的支持与关注！

26、汇率波动对公司业务会有影响吗？

尊敬的投资者，您好！2025 年度公司实现海外营业收入 3,450 万元，同比增长 38.87%，占营业收入比重为 5.41%。海外客户结算币种主要为美元，汇率波动对公司业务及业绩会产生一定影响，但影响相对较小。为规避汇率波动带来的不确定影响，公司将强化汇率风险管理，必要时主动采取套期保值等有效措施，以平滑汇率变动对财务的潜在冲击。感谢您的支持与关注！

27、请问公司分红政策与股东回报规划？

尊敬的投资者，您好！根据公司 2025 年年度报告披露，公司严格执行《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》及《公司章程》相关规定，制定了明确的股东分红回报规划。2025 年度利润分配预案为：以总股本 195,137,280 股为基数，每 10 股派发现金红利 1.5 元（含税），合计派发 29,270,592.00 元，

现金分红占利润分配总额的 100%。此方案已通过董事会审议，符合公司章程关于“现金分红比例不低于当年实现可分配利润 30%”的规定。近三年累计分红超 1.75 亿元，体现回报股东的持续性。未来公司将结合经营状况、资金需求等因素，保持分红政策的稳定性与可持续性。感谢您的支持与关注！

28、年报拟每 10 股派 1.5 元，上市以来持续分红，体现对股东的回报。请介绍公司分红政策的持续性考量

尊敬的投资者，您好！公司自上市以来始终坚持稳定、可持续的现金分红政策，将回馈股东作为长期承诺。我们的分红决策主要基于以下考量：

一是盈利能力和现金流状况，公司主营业务稳健，经营性现金流充沛，在保障研发投入、产能建设和战略项目推进的前提下，合理平衡利润分配与资本积累。

二是长期股东回报机制，公司视持续分红为传递经营信心、增强投资者信任的重要方式。

感谢您的支持与关注！

29、请问，新能源业务目前在手订单储备情况如何，2026 年能否实现规模化放量，成为稳定增收板块？

尊敬的投资者，您好！2026 年，公司积极拓展新能源相关业务，稳步推进电动重卡、矿卡补能和城市超快充业务，2026 年业务有望取得长足进展。感谢您的支持与关注！

30、李总好，请问去年延后交付的订单目前落地进度如何，是否会集中在 2026 年释放业绩？

尊敬的投资者，您好！公司订单交货时间需根据各地网省公司实际合同要求确定，目前公司订单有序交付中。感谢您的支持与关注！

31、领导，您好！我来自四川大决策 请问，公司在手订单情况如何？2026 年一季度订单签约情况是否已出现改善迹象？

尊敬的投资者，您好！2026 年第一季度实现营收 1.64 亿元，同比增长 7.76%，

2026年第一季度国网新增中标 6,303.82 万元。公司目前订单一切正常。感谢您的支持与关注！

32、年报管理层对报告期营收、成本、费用、资产变动等核心财务指标变动原因进行了详细说明，请问结合 2025 年经营变化，公司各项费用管控、资产周转效率优化的后续改进措施，以及未来财务结构稳健性的保障安排？

尊敬的投资者，您好！面对 2025 年的经营变化，公司 2026 年将围绕发展战略目标，提升运营效率，加大研发投入和市场开拓，确保公司持续高质量发展，在稳固基本盘的同时寻找新的增长点，以提升整体盈利水平。一方面向外要增量，拓展新市场：在海外市场上，聚焦于开拓新增量，在巩固南亚、南美和非洲市场基础上，重点拓展欧洲市场，同时，发展海外合作建厂，强化就地服务能力，及时响应客户需求，扩大区域客户覆盖，提高市场份额；在新能源业务上，公司积极拓展新能源相关业务，稳步推进电动重卡、矿卡补能和城市超快充业务，2026 年业务有望取得长足进展。一方面向内要效率，严控成本与费用：通过精细化运营管理，持续优化生产工艺流程，严格控制各项成本费用。在财务结构稳健性方面，一是保持合理的资产负债结构，降低杠杆水平；二是丰富融资渠道，用好再融资政策工具；三是加强现金流管理，提升造血能力；四是强化投资者回报，稳定市场预期。感谢您的支持与关注！

33、公司 2025 年研发费用约 4656 万元、占比 7.3%，研发人员增至 145 人，在行业下行期坚持投入，体现长期信心。请介绍研发投入的结构（新能源/海外/传统升级）、重点技术突破，以及 2026 年研发投入的规划与重点方向？

尊敬的投资者，您好！目前智能电表与采集终端的迭代升级的研发投入占比较大，新能源（充电桩、储能）、智能微电网及海外市场（适配 DLMS 等国际标准）的投入占比正快速提升。2025 年公司在物联网智能电表、边缘计算、智能融合终端、超充技术等方面有重点突破，2026 年研发规划将聚焦“新能源、海外、智能微电网、虚拟电厂”。感谢您的支持与关注！

34、目前订单量如何？

尊敬的投资者，您好！2026年第一季度实现营收1.64亿元，同比增长7.76%，2026年第一季度国网新增中标6,303.82万元。公司目前订单一切正常。感谢您的支持与关注！

35、您好，我注意到贵公司2024年及本次均未采用直播形式的业绩说明会并在会后提供视频回放。资本市场愈发重视信息透明度与沟通质量，业绩说明会不仅关系到投资者信息获取，也影响公司公众形象。视频直播及回放有助于提升信息传播与覆盖范围。请问贵公司2025年的业绩说明会，是否考虑采用视频直播并提供会后回放？此外，是否计划引入线上视频交流，在问答环节通过视频形式回应投资者关切，以增强互动效果并提升公司社会影响力？

尊敬的投资者，您好！公司高度重视信息披露的透明度及投资者沟通体验，我们充分理解视频直播及回放对提升信息触达广度和互动质量的价值。未来，公司将积极探索以“视频直播+会后回放”的形式召开2026年业绩说明会，以增强沟通温度与信任感。感谢您的支持与关注！