证券代码:300785　证券简称:值得买　公告编号:2025-013

北京值得买科技股份有限公司

【2024】年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所为中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以实施权益分派股权登记日登记的公司总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.5元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	值得买	股票代码	300785
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书		
姓名	柳伟亮		
办公地址	北京市丰台区诺德中心二期11号楼20层证券部		
传真	010-56640901		
电话	010-56640901		
电子信箱	ir@zhidemai.com		

2、报告期主要业务或产品简介

北京值得买科技股份有限公司成立于2011年,2019年7月15日正式登陆深圳证券交易所创业板(SZ.300785),是一家AI与内容驱动的数字消费服务集团。公司以"让每一次消费产生幸福感"为使命,致力于成为全球最懂消费的科技公司,创造人人因消费而幸福的美好世界。

互联网的本质在于连接。连接是一切事物发生的基础,连接之后才有价值的创造与再造。基于此,值得买科技致力于不断创造B端(电商平台/品牌商)与C端(消费者)的连接机会,创新B端与C端的连接形式,提升B端与C端的连接效率。未来,公司将继续提升B端和C端的连接效率,最值得买科技的长期追求。

在上述理念的指引下,公司成功打造了互联网上独特的消费内容社区"什么值得买",向各"什么值得买"网站(www.smzdm.com)及相应的移动应用。在"什么值得买"上,用户可以通过图文、短视频等多种方式分享高性价比、好口碑的商品及服务,为更多用户提供高效、精准、专业的消费决策支持,并基于此形成深厚次的互动关系。经过多年的用心经营和耐心积累,"什么值得买"已经拥有了一批受教育程度高、消费能力强、忠诚度和活跃度都很高的用户群体。由此,"什么值得买"也成为了电商平台、品牌商等获取用户、扩大品牌影响力的重要渠道。

2020年之后,得益于图文、短视频、直播等消费内容在视引用户、留住用户、增加用户黏性、传递品牌价值,提升用户归属感以及满足用户高层次精神需求等方面的巨大价值,电商平台和品牌商对内容营销的需求度、重视度和投入度都在日益增加。基于这样的背景,以及人工智能技术的快速进步和公司十多年来在消费内容领域的积累,为抓住AI和内容重塑消费产业格局的巨大行业机会,公司进行了全面的战略升级:在坚持以消费内容为核心的基础上,深入布局消费内容、智能营销和消费数据三大核心板块,从而不断提升B端和C端之间的连接效率。

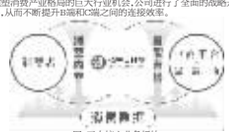


图:三大核心业务板块

2024年,公司网络消费内容、智能营销和消费数据三大核心板块推进业务发展的同时,实施了"全面AI"战略,加大投入并推进相关业务场景与AI技术的融合,推动AI对相关业务场景商业生态的重塑,抢抓AI时代为消费行业带来的商业机遇。从短期来看,公司希望通过多元化业务方向的探索,AI技术与公司业务的全面融合,形成对电商平台以及品牌商更为立体化的服务体系,实现用户价值、客户价值以及公司价值的最大化。从长期来看,公司希望通过在消费内容和智能营销等业务板块的探索,获取全方位且更为鲜活的消费数据,基于专有数据训练调优AI模型,打造融合AI技术的面向用户和客户的产品与服务,推动公司商业模式的全面升级。

具体来看,公司各业务板块核心业务模式如下:

1、消费内容板块

近年来,社交媒体、内容社区、短视频平台的快速普及,使基于社交关系、粉丝关系、算法推荐的内容分发成为用户获取信息的主要方式。与之对应,在消费领域,来自各平台达人、用户创作的各类消费内容,成为用户在商城商品信息中精准、高效决策的重要依据。对于品牌商而言,在线上获客成本不断攀升的趋势下,通过与内容平台合作进行内容种草,在实现品牌"一带即销"的同时,有利于建立商誉性、高互动、高口碑的用户关系,持续提升品牌价值。

在消费内容板块,公司继续发挥在消费内容领域的先发优势,加强内容生态建设,提升消费内容的广度和深度,帮助用户、内容创作者及KOL/高效、专业、专注地产出高质量的消费内容,为消费者及品牌方提供类型多元化、质量专业化、数量规模化、场域多样化的优质内容。

公司主要通过消费内容社区"什么值得买"、消费类MCN和相关的垂类应用等构建消费内容板块,形成了覆盖用户全方位消费需求的消费内容体系,和面向客户的整合营销体系,助力电商平台以及品牌商实现品效合一。

"什么值得买"是一个由用户驱动的消费内容社区,通过用户的消费经验分享和互动,让来自用户的真实声音帮助更多用户理性、高效决策,实现良性循环。目前,围绕用户多种多样的"兴趣消费","什么值得买"已经形成了被陪买师的消费内容创作生态,积累了一批高黏性、高质量、高活跃度的用户群体和有价值、有温度的消费内容。2024年,站内来自于用户流量的内容(UGC)发布量占比5.02%,用户每天不断在平台上分享实用的购物攻略、专业的评测报告、真实的晒物体验、开箱视频以及精选的新品资讯等内容,为更多用户的日常购物决策提供辅助,并以此获得认同与价值共鸣,形成了"科学消费、认真生活"的社区文化,成为了很多用户的科学消费指南。此外,自2017年开始,"什么值得买"开始尝试通过算法和机器的方式生产内容,即MGC(Machine-Generated Content,机器流量内容),现更名为AIGC(Artificial Intelligence Generated Content,人工智能生成内容)。2024年,AIGC内容的占比达到了44.10%,已经成为增加社区内容数量和丰富社区内容生态的重要组成部分。

2024年,公司在全面AI的战略框架下,将"什么值得买"App改造升级为"AI版生活什么值得买GEN2",即将"什么值得买"打造成以AI技术为驱动,以优质兴趣消费内容应用为核心,提升消费者与品牌连接效率的兴趣消费指南。"什么值得买"GEN2全面应用AI技术,基于AI进行全网消费内容的收集、理解,然后为优质消费内容的生成,解决消费内容过剩给用户带来的高质量筛选内容获取效率低下等难题。基于此,"什么值得买"GEN2将创新AI的能力,通过对包含内容生产、内容审核、内容分发等产业链各个环节的重塑,打造一个全新的消费内容社区生态,努力实现用户福祉的突破和用户规模的增长。

图:"什么值得买"商业模式

建立在优质用户群体与优质消费内容的基础上,报告期内,公司通过"什么值得买"为电商平台、品牌商等提供信息推广服务。根据收费方式的不同,该收入分为电商导购佣金收入和广告展示收入两部分;其中电商导购佣金收入是指通过公司网站和移动应用直接展示电商平台、品牌商等客户的相关商品或服务信息,将用户导流至电商平台、品牌商官网,根据用户实际完成交易金额的一定比例向电商平台、品牌商等获取的收入;广告展示收入是指通过在公司网站和移动应用为电商平台、品牌商等客户提供广告展示等营销服务,向电商平台、品牌商等客户获取的收入。

图:"什么值得买"盈利模式

2、智能营销板块

随着移动互联网以及短视频、直播等内容形式的发展,消费内容呈现出了巨大的价值,很多新兴的品牌借助对内容营销的有效运用而快速崛起,很多传统的品牌也在积极思考如何在内容时代焕发新活力的崭新命题。

基于多年来建立起的对消费内容的理解和电商平台、品牌商等客户资源的积累,公司依托于消费内容社区"什么值得买"、消费类MCN、各种垂类应用等构建的站内外流量体系,同时将AI技术和工具应用于市场分析、文案创作、营销素材制作等方向,深入布局智能营销板块,通过内容为电商平台、品牌商赋能,帮助他们更加高效地发现、发掘、发展、发酵消费内容并进行变现。

报告期内,智能营销板块主要为电商平台、品牌商提供三类服务:

(1)商品与媒体匹配的全链路服务

商品与媒体匹配的全链路服务主要由公司旗下子公司星罗创想负责。

星罗创想收录了来自于淘宝、天猫、京东、拼多多、抖音等平台的众多商家资源,并通过对投海量的媒体资源,实现精准的人货匹配,助力商家的高效推广,助力媒体的高效变现。此外,星罗创想自成立以来非常重视在技术领域的投入,致力于打造基于技术驱动的商品与媒体匹配的全链路服务平台,既帮助媒体解决带货过对高品质商品及服务的需求,又帮助电商和品牌商找到精准的带货媒体,以期为商家提供包括抖音、快手、微博、社群、导购APP等在内的全渠道带货服务,为品牌及商家在全渠道整合营销上带来效果、效率等多维度的提升。

报告期内,星罗创想开展的商品与媒体匹配的全链路服务,通过为各类媒体提供电商平台、品牌商等广告主的需求信息收取一定的服务费,该类收入体现为互联网效果营销平台收入。

(2)代运营服务

代运营服务主要由旗下子公司日隆星罗和自助科技负责。一方面,日隆星罗和自助科技托公司在消费领域和内容创作方面的积累,通过将电商代运营和内容代运营两种能力有机结合,能够帮助品牌商在抖音等平台同步实现品牌营销和带货。另一方面,与单一代运营服务商可垫资的运营数据相比,日隆星罗和自助科技可以依托公司的大数据资源和能力支撑的端高效运转,还可以给合品牌商目身资源数据,为其一对一制定运营策略,提升品牌全渠道销售效率。

具体而言,日隆星罗和自助科技可以为品牌商提供如下的服务内容:

①为人群抖音的品牌商提供包括营销策划、品牌调性调点运营、直播运营、达人合作、短视频内容制作、广告投放等在内的全链路长效经营服务;

②为品牌商提供天猫、京东、拼多多等主流电商平台的全域电商代运营,包括品牌线上传播、线上店铺运营、商品销售等。

报告期内,根据结算方式的不同,公司的代运营服务可以分为服务费模式和商品零售模式。服务费模式下,公司向客户提供店铺、账号等的运营管理服务,收入体现为运营服务费收入;商品零售模式下,公司在第三方电商平台开立店铺,向用户直接销售商品,收入体现为商品销售收入。

(3)品牌营销服务

商城星图代,品牌商开始探索包含传统电商、直播电商、私域营销,线下门店等在内的全渠道布局。面向不同渠道消费者迥异的决策链路,品牌商需要重新制定营销策略,整合营销资源,过程中不断面临营销策略不清晰、流量投放效果差、营销机构效率低、资源整合成本高等难题。

面对品牌商的多元化营销需求,值得买科技基于深厚行业积淀、完整的业务市场和优质内容运营能力,协同公司资源,为品牌商提供从品牌咨询、营销策划、KOL/KOC投、内容种草、专业测评、流量投放、私域运营、软件工具等产品或服务,满足客户从内容到口碑、从流量到销量、从种草到拔草、从营销策略到精准投放的全方位需求,帮助品牌商在消费者决策链路的每个关键节点建立交互触点,实现营销闭环。

报告期内,公司通过为品牌商提供品牌营销服务获得的收入体现为品牌营销收入;公司通过直接销售商品产生的收入体现为商品销售收入。

3、消费数据板块

公司从最初的消费内容向智能营销等方向延展,可以借助更广泛的业务触达消费者、电商平台和品牌商,并依托所沉淀的消费数据对消费产业形成更深层次的理解。目前,随着公司逐步沉淀来自于消费内容业务板块和智能营销业务板块等的更多数据资源,已形成一个能够涵盖人、货、场等多种维度的结构数据体系。截至本报告期末,公司商品数据库已经收录了537万+品牌、1914万+聚合商品。这些数据一方面提升了"什么值得买"平台结构化商品信息的能力,提升了"什么值得买"平台搜索与推荐内容分发的效率,提升了其他消费内容业务和智能营销业务的运营效率;另一方面对公司训练"值得买消费大模型",以及为品牌提供商晓营销全链路的数据洞察和营销解决方案也发挥重要作用。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

	2024年末	2023年末	本年末比上年末增减	2022年末
总资产	2,435,088,412.82	2,263,237,471.89	7.59%	2,268,678,518.40
归属于上市公司股东的净资产	1,904,397,403.87	1,854,700,963.50	2.68%	1,809,476,924.21

	2024年	2023年	本年比上年增减	2022年
营业收入	1,517,624,375.19	1,451,638,435.53	4.55%	1,228,416,982.98
归属于上市公司股东的净利润	75,240,530.76	74,775,270.53	0.62%	84,894,515.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	71,822,744.73	63,039,104.14	13.93%	66,771,973.80
经营活动产生的现金流量净额	117,042,102.27	111,898,585.83	4.60%	68,336,717.26
基本每股收益(元/股)	0.38	0.38	0.00%	0.43
稀释每股收益(元/股)	0.38	0.38	0.00%	0.43
加权平均净资产收益率	4.01%	4.12%	-0.11%	4.72%

(2)分季度主要会计数据　单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	296,289,264.84	419,520,911.43	296,390,831.86	505,423,367.06
归属于上市公司股东的净利润	-22,711,945.66	30,309,827.95	-3,853,314.74	71,436,963.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-15,752,262.80	27,735,674.28	-5,815,378.34	65,654,711.59
经营活动产生的现金流量净额	-35,358,705.03	-13,081,547.16	20,411,185.27	145,071,169.19

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表　单位:股

报告期末普通股股东总数	31,351	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	30,474	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
刚国栋	境内自然人	36.73%	73,042,476.00	54,781,857.00	质押	22,230,000.00
刘峰	境内自然人	9.11%	18,124,322.00	13,593,242.00	质押	6,200,000.00
刘超	境内自然人	5.41%	10,765,116.00	8,073,837.00	质押	4,100,000.00
北京国珠创新投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	4.06%	8,063,383.00	0.00	不适用	0.00
中国银行股份有限公司-易方达供给改革灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.70%	3,373,650.00	0.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	0.96%	1,901,557.00	0.00	不适用	0.00
中国工商银行股份有限公司-广发趋势投资混合型证券投资基金	其他	0.70%	1,390,116.00	0.00	不适用	0.00
中国建设银行股份有限公司-易方达资源精选配置混合型证券投资基金	其他	0.46%	922,991.00	0.00	不适用	0.00
交通银行股份有限公司-金鹰红利价值灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.43%	860,027.00	0.00	不适用	0.00
倪昕	境内自然人	0.33%	662,200.00	0.00	不适用	0.00

上述股东关联关系或一致行动的说明　公司前十名股东中,刚国栋为控股股东的普通合伙人,实际控制人,刘峰与刘超为刚栋创新的有限合伙人;除此以外,未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

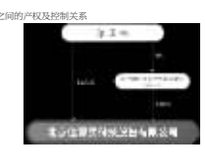
公司是否具有表决权差异安排

□适用 √不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

三、重要事项

1、限制性股票激励计划

2024年1月8日,公司召开第四届董事会第二十五次会议、第四届监事会第二十一次会议,11月4日,公司召开2024年第二次临时股东大会,审议并通过了公司《关于(公司2024年限制性股票激励计划(草案))及其摘要的议案》《关于(公司2024年限制性股票激励计划实施考核管理办法)的议案》等议案。

2024年12月9日,公司召开第五届董事会第二次会议、第五届监事会第二次会议,审议通过了《关于调整公司2024年限制性股票激励计划相关事项的议案》《关于向2024年限制性股票激励计划激励对象首次授予限制性股票的议案》。根据公司2024年第二次临时股东大会的授权,以及公司2023年度权益分派已实施完毕,公司董事会对本激励计划授予对象名单、授予数量和授予价格进行调整。本激励计划首次授予的激励对象人数由110名调整为77名;拟授予的限制性股票总数由641万股调整为471.2万股,其中,首次授予的限制性股票总数由741万股调整为381.2万股,预留授予数量由100万股调整至90万股。董事会认为本次激励计划规定的授予条件已经成就,同意确定以2024年12月9日为首次授予日,授予77名激励对象381.2万股限制性股票。监事会发表了核查意见,认为本次限制性股票的授予条件已经成就,激励对象主体资格合法有效,确定的授予日符合相关规定。本次授予登记完成的第一类限制性股票的上市日期为2024年12月25日。具体内容详见公司在2024年1月8日、11月4日、12月9日和12月23日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的相关公告。

2、终止向特定对象发行股票事项

2024年2月6日,公司召开第四届董事会第二十六次会议、第四届监事会第二十二次会议,审议通过了《关于公司2023年度向特定对象发行股票预案(二次修订稿)的议案》等相关议案。根据深交所对审核问询函回复的进一步审核意见和要求,公司会同相关中介机构对审核问询函回复等申请文件的部分内容进行了相应的更新,并于3月8日向深交所提交及更新了本次发行审核问询函的回复报告及其他相关文件;3月27日,公司收到深交所上市审核中心出具的《关于中达安股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函》(审核函〔2024〕020011号);3月29日,召开了第四届董事会第二十八次会议、第四届监事会第二十三次会议,审议通过了《关于终止向特定对象发行股票事项并撤回申请文件的议案》,同意公司终止本次向特定对象发行股票事项并撤回申请文件;4月2日,公司收到深交所出具的《关于终止对中达安股份有限公司申请向特定对象发行股票审核的决定》(深证上审〔2024〕65号),深交所决定终止对公司申请向特定对象发行股票的审核。具体内容详见公司于2024年2月6日、3月8日、3月27日、3月29日和4月2日在巨潮资讯网披露的相关公告。

3、关于公司部分董事、高级管理人员和核心管理人员增持完成的相关事项

截至2024年8月6日,公司部分董事、高级管理人员陈天宝、王胜、甘露、庄烈忠、张龙、邵龙河、张鑫、邵宗泽、李庆彬、杨萍,核心管理人员罗元飞、王开武已通过深圳证券交易所证券交易系统以集中竞价方式合计增持公司股份477,500股,占公司总股本的比例为0.35%,合计已增持金额363.55万元,达到增持计划金额下限,本次增持计划实施完毕。具体内容详见公司于2024年2月6日、5月7日和8月6日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的相关公告。

4、关于选举公司董事长事项

公司于2024年8月8日召开第四届董事会第三十一次会议,审议通过了《关于选举公司第四届董事会董事长的议案》,同意选举陈晗为公司第四届董事会董事长及战略委员会召集人,任期自本次董事会通过之日起至第四届董事会届满之日止。具体内容详见公司于2024年8月8日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《关于选举公司董事长的公告》(公告编号:2024-053)。

5、关于公司及相关人员收到警示函事项

2024年8月16日,公司及相关人员收到中国证券监督管理委员会广东证监局出具的《关于对中达安股份有限公司、张娟、吴君晔、陈天宝、杨萍、张龙采取出具警示函措施的决定》((2024)125号)。具体内容详见公司于2024年8月16日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《关于公司及相关人员收到中国证券监督管理委员会广东证监局警示函的公告》(公告编号:2024-055)。

6、关于公司董事会、监事会换届事项

2024年10月18日,公司召开第四届董事会第三十三次会议、第四届监事会第二十七次会议审议并通过董事会、监事会换届选举的相关议案。2024年11月1日,公司召开职工代表大会选举出公司第五届监事会职工代表监事。2024年11月4日,公司召开2024年第二次临时股东大会,以累积投票方式选举出公司第五届董事会成员和监事会非职工代表监事。同日,公司召开第五届董事会第一次会议,第五届监事会第一次会议,选举产生公司第五届董事会董事长、各专门委员会委员及第五届监事会主席,并聘任公司高级管理人员和其他相关人员。具体内容详见公司在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的相关公告。

7、关于公司通过高新技术企业重新认定事项

根据全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室发布的《对广东省认定机构2024年认定报备的第二批高新技术企业进行备案的公告》,公司通过了高新技术企业重新认定,证书编号:GR202444003025,发证日期为2024年11月28日。公司自本次通过高新技术企业重新认定起连续三年(2024年、2025年、2026年)继续享受国家关于高新技术企业的相关税收优惠政策,即按15%的税率缴纳企业所得税。具体内容详见公司于12月17日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的相关公告。

法定代表人:陈晗

北京值得买科技股份有限公司

2025年4月29日

证券代码:300062　证券简称:中能电气　公告编号:2025-013
债券代码:123234　债券简称:中能转债

中能电气股份有限公司

【2024】年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

立信中联会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 √不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	中能电气	股票代码	300062
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	于春江	陈瑜	
办公地址	福州市仓山区金山工业区金洲北路20号	福州市仓山区金山工业区金洲北路20号	
传真	0591-86560211	0591-86560211	
电话	0591-83856936	0591-83856936	
电子信箱	yuchunjiang@coopower.com	chenyu@coopower.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(1)主要业务

2024年,公司持续深耕"智能电气设备制造",稳步开展"新能源业务"。

智能电气设备制造,公司专注于输配电设备的研发、生产与销售,持续为国家电网、南方电网、国铁集团、城市轨道交通及工矿企业等核心客户提供高质量的产品与服务。

新能源领域,公司具体业务主要包括光储充项目EPC、光伏发电、新能源电动汽车充电站的投资建设运营、储能及储充产品的研发制造,服务客户主要为国内大型能源企业、工商业高耗能企业等。报告期内,随着宏观经济环境的变化及光伏电力并网接入、绿电电价机制等新能源行业政策的变化,公司进一步强化风险管控,优化业务结构,出售光伏发电子公司股权,同时加强光储项目EPC业务的评审机制,审慎甄别并选择风险较低的项目,同时停止并网接入风险较大或前景不明朗的业务。

(2)主要产品及服务

1)智能电气设备制造

智能电气设备制造是公司长期专注的主营业务、发展根基。产品主要包括中压配电柜、预制式电缆附件、高低压成套设备、箱式变电站等一次设备,一二次融合成套柱上开关、一二次融合成套环网箱等一二次融合产品及预制舱式模块化智能变电站,广泛应用于城市及农村配电系统、铁路电力系统、发电厂及工矿企业配电系统、社会基础设施、医院高校及高端楼宇等。

2)新能源业务

①光伏发电领域

在光伏发电领域,公司的业务模式包括持有运营光伏电站和光伏电站EPC。

公司原子公司上海熠冠为持有运营光伏电站主体,原合计持有约60MW光伏电站。报告期内,公司出售上海熠冠股权暨自持的部分光伏电站资产,出售完成后公司自持运营光伏电站约26.89MW。

子公司中能祥瑞为公司光伏电站EPC业务的运营主体,为客户提供可行性研究、方案设计、物资采购、设备安装、工程施工、并网发电、运维等项目全过程服务。

②新能源汽车充电桩领域

在新能源汽车充电桩领域,公司业务涉及充电桩的研发制造及充电站的投资建设运营。

充电桩研发制造:通过技术创新,公司推出了适应市场需求的多样化充电产品,包括直流快充与交流慢充充电桩,以及面向未来的储充一体化与充电机器人解决方案,满足不同用户不同充电场景需求。

充电站投资建设运营:经前期充分调研,合理、精准选址,公司自主投资、建设、运营新能源汽车充电站,持续优化充电网络布局,为用户提供不同场景下便捷、高效的充电服务,获取充电服务收入。

③储能领域

储能系列产品:目前公司已拥有阳台光储式便携电源S2500、阳台光储式便携电源S1000、面向发电侧的储能系统、面向用户侧的工商业储能柜等多款新能源储能系列产品。

储能EPC、光储充EPC:依托公司在传统输配电设备领域的深厚基础与新能源业务的协同发展,公司通过合同能源管理与EPC等商业模式,为用户提供储能及光储充项目设计、采购、施工、维护的一体化工程总承包服务,为电力行业绿色转型贡献力量。

(3)经营模式

1)智能电气设备制造

公司智能电气设备制造业务的经营主体为全资子公司福建中能与武昌电控。福建中能与武昌电控均已构建了独立的"研发—设计—采购—生产—销售—服务"的一体化经营模式,以客户订单为驱动,定制化设计技术方案,精准编排生产计划,及时交付产品,灵活应对市场变化,高效推动业务发展。

研发设计模式:公司输配电产品研发根据市场的需求立项开发,首先对市场需求评估,研读分析产品涉及的各类标准,开发设计适合公司实际情况并能满足市场需求的产品。

采购模式:输配电设备的主要原材料为各类化工原材料、电气元件、有色金属、黑色金属等。公司设置供应链中心,统筹管理原材料的采购与供应商关系。通过综合评估价格、质量、企业实力等因素,公司与优质供应商建立稳固的合作关系,确保原材料供应的稳定性和高质量,最大限度降低成本。

生产模式:公司输配电设备制造业务主要客户为国家电网、南方电网、国铁集团、城市轨道交通、工矿企业等行业大客户,因客户所在地的输电量、用户情况、配电方案、智能化等方面需求差异,公司配电产品采取"订单导向,灵活生产"的策略。对于特定订单,公司实施"以单定产",依据和客户确认好的技术方案、制定生产计划、采购原材料、组织生产,确保产品精准匹配客户需求;对于通用原材料或半成品,公司实施"计划生产",以提高生产效率和资源利用率。

销售模式:公司智能电气设备目前主要通过直销方式完成,通过投标、商务谈判等方式获取订单,并逐步拓展多种销售模式,以应对市场不断发展变化的需求。公司已构建以客户为中心的研发、设计、采购、生产与销售服务体系,确保产品从研发到交付的每一个细节都符合客户要求。

2)新能源业务

①光伏电站EPC

a.采购模式

公司光伏电站EPC业务采购主要包括设备、材料采购及施工作业采购。

设备、材料采购:中能祥瑞光伏电站EPC业务采购的设备及材料主要包括光伏组件、逆变器、箱变、光伏支架、电缆、升压站设备等。设计部门提交的设计方案经客户评审通过后,设计部门与该项目负责人员根据设计图纸及合同要求确定合同中所需设备及材料采购种类与规格,并提交采购申请至采购部。通过询价、邀标等透明方式,从合格供应商中精选出最优合作伙伴,确保项目所需物资的质量与成本效益。

施工作业采购:中能祥瑞结合光伏电站EPC项目内容和实施计划,根据资质、过往业绩、资金实力及质量、工期和安全管控能力等方面从合格供应商名录中确定入围供应商,继而通过询价、邀标等方式确定最终采购单位。公司已建立了较为完善的施工全过程安全、质量和进度控制与管理机制。

b.生产模式

合同签订后,中能祥瑞组织各专业人员成立项目团队。项目经理召集各专职人员编制工程施工组织计划,对工程项目管理的组织、技术和经济进行全面策划。从项目启动到施工完成,公司实施全链条精细化管理,通过二次优化设计、科学施工计划、严格现场管理以及专业检查验收,确保项目高质量完成。

c.销售模式

公司光伏电站EPC业务采用招投标与战略合作并重的模式,通过精准的项目评估、高效的标书制作以及紧密的客户关系维护获取订单。同时,公司积极寻求与国家、地方大型能源集团的深度合作,共同开发优质项目资源。

② 新能源汽车充电桩

公司的新能源汽车充电桩业务主要包括充电桩的制造和充电站的投资建设运营。

充电桩的制造:按照公司传统电气设备的采购生产体系完成制造, 通过向客户销售电动汽车充电桩、储充一体机、移动充电机器人等产品获得收入。

充电站的投资建设运营:公司主要采取直营、战略合作的模式开展新能源汽车充电站投建运营业务,为用户提供不同场景下的充电服务,获取充电服务费。直营:公司综合考量当地新能源汽车的用户基数、充电需求、周边交通及区域配电能力,合理选址,独立自主投资、建设、运营新能源汽车充电站,为用户提供充电服务,收取充电服务费。战略合作:鉴于新能源公交车稳定的充电需求,公司积极拓展优质公交公司客户,与河北邯郸公交公司形成战略合作关系,在其管辖的站点进行充电场站的投资建设,公司享有充电站的运营权,获得充电服务费。

③储能业务

公司储能系列产品的研发工作按照储能系统、工商业储能柜、便携式储能电源、移动储充机器人产品由研发部、子公司分工进行有序开展。储能产品的制造主要按照现有的电气设备的采购生产体系完成。

储能EPC、光储充EPC以中能祥瑞为主要经营主体组织实施,按照光伏EPC的服务流程为客户提供设计、采购、施工、维护的一体化工程总承包服务。公司其他储能相关业务由子公司辅助运营。

(4)经营业绩及业绩变动因素

报告期内,公司合并实现营业收入114,751.33万元,同比下降30.85%。其中电网智能化产品实现收入77,165.29万元,与2023年度基本持平;电力施工服务实现收入18,414.65万元,较2023年度下滑幅度较大。公司全年实现归属于上市公司股东的净利润-7,752.64万元,同比下降248.51%;实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润-8,294.06万元,同比下降268.70%。

业绩出现较大变动的主要原因如下:

1)受光伏电力并网接入政策、补贴退坡、产业配套政策及绿电电价机制等新能源行业政策变化影响,公司进一步强化风险管控,确立了优化业务结构的方针策略。在新能源EPC业务领域,公司综合评估项目可行性研究、收益与风险、地方具体产业政策等,审慎甄别并选择风险较低的项目,同时停止并网接入风险较大或前景不明朗的业务, 公司对新能源业务的审慎策略使得子公司中能祥瑞电力工程有限公司的电力施工收入和施工毛利率发生下降。基于此,公司对子公司中能祥瑞电力工程有限公司的合并商誉出现减值迹象,公司依据相关会计准则对合并商誉进行减值测试并计提相应减值准备,该事项对公司当期业绩产生一定影响。

2)根据公司聚焦制造业的发展方针,报告期内公司进一步优化资产结构,出售了光伏发电子公司上海熠冠新能源有限公司的股权而导致毛利率较高的光伏发电收入减少,相应减少了当期利润。

3)在配电设备制造行业,国内从事输配电及控制设备制造的企业数量众多,市场竞争日益加剧,行业整体利润空间持续承压。与此同时,上游金属原材料价格波动向上、人工成本攀升等因素导致生产成本承压,而下游大多采用的公开招投标的价格竞争机制使得企业难以同向提升售价转移成本压力,市场价格的激烈竞争反而加剧售价下滑,从而导致盈利空间被压缩,报告期内公司产品及服务毛利率下滑。

4)公司于2023年12月成功发行4亿元可转换公司债券,2024年计提可转换公司债券利息费用,导致财务费用同比增加。

5)报告期内,公司持续布局便携式储能、移动储充等新兴业务,持续加大研发投入以增强公司竞争力。由于新业务尚处于市场拓展阶段,短期利润贡献未能完全覆盖相关成本费用,对当期经营业绩产生一定影响。

6)为进一步提升制造业订单交付能力,公司2024年下半年推进福清生产基地数字化升级改造建设,优化调整车间布局,陆续引入自动化设备、升级生产线、淘汰落后设施,对产能造成阶段性影响,同时增加了成本费用,对当期经营业绩产生一定影响。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

	2024年末	2023年末	本年末比上年末增减	2022年末
总资产	2,902,570,600.56	3,038,010,842.86	-4.46%	2,569,677,776.08
归属于上市公司股东的净资产	1,240,656,027.78	1,327,812,271.02	-6.56%	1,242,034,982.81

	2024年	2023年	本年比上年增减	2022年
营业收入	1,147,513,284.29	1,659,504,963.65	-30.85%	1,312,163,263.60
归属于上市公司股东的净利润	-77,526,437.16	52,203,661.99	-248.51%	41,113,905.92
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-82,940,627.25	49,164,963.53	-268.70%	37,003,633.68
经营活动产生的现金流量净额	93,487,401.19	65,797,094.99	42.08%	110,226,326.00
基本每股收益(元/股)	-0.14	0.09	-256.56%	0.07
稀释每股收益(元/股)	-0.14	0.09	-256.56%	0.07
加权平均净资产收益率	-6.04%	4.12%	-10.16%	3.46%

(2)分季度主要会计数据　单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	386,400,794.76	435,748,841.55	178,173,802.78	147,189,815.20
归属于上市公司股东的净利润	12,369,210.57	13,493,799.57	-30,017,725