

# 重庆望变电气（集团）股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

<div>投资者关系 活动类别</div>	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>电话调研</div><div><input type="checkbox"/>其他</div></div>
---------------------------	--

<p>投资者关系活动主要内容</p>	<p><b>1.云变电气历史发展？</b></p> <p>答：云变电气始建于 1936 年，时为中央电工器材厂四厂，1999 年 1 月改制为云南变压器电气股份有限公司，2010 年 8 月与中国兵器装备集团战略重组，2021 年 6 月整体搬迁至昆明经开区。2021 年 6 月 9 日完成整体搬迁，具备 500kV 最高电压等级、1000MVA 最大单台容量、年产 4400 万 kVA 的生产能力。建成全国海拔最高（1930 米）42*48*30 米 500kV 变压器屏蔽智能化、自动化试验大厅，能够为云贵川、西藏开发所需高海拔变压器提供有力支持。</p> <p><b>2.云变电气的整体业绩发展规划？</b></p> <p>答：云变电气利用自身的品牌优势、人才优势、专精特新的技术优势已在 2024 年首次突破 10 亿，收入，结合公司调整海外布局，大力拓展海外市场，计划两年目标突破 20 亿收入。另外，云变电气会积极实现 330kv 和 500kv 的拓展，有望进一步提升公司业绩。</p> <p><b>3.云变电气的高原变压器历来发展概况？</b></p> <p>答：云变电气从上世纪 40 年代开始制造 35kV 及以下高原型电力变和配电变，60 年代开始制造 110kV 高原型电力变，90 年代开始制造</p>
--------------------	--

	<p>220kV 高原型电力变，2001 年研发出适合高原运输条件的专利产品高原型组合式电力变压器，为计划经济时期高原型变压器定点生产厂家。西藏地区首台 110kV，220kV 电力变均为云变生产，西藏一期、二期、三期农网、城网改造及户户通电工程配变均为云变提供，占有率达到 70%，最远供货阿里地区。</p> <p><b>4.高原变压器的产品特点？</b></p> <p>答：高原变压器具有低损耗、低噪音、低局放；绝缘程度高；抗短路能力强；过负荷能力强；免吊芯、低维护的特点。</p> <p><b>5.云变电气的下游市场是哪些？</b></p> <p>答：云变电气的下游市场主要分为四类：铁路、电网、新能源、海外。</p> <p><b>6.云变电气的海外情况？海外产品毛利率比国内毛利率高多少？</b></p> <p>答：我们主要聚焦在东南亚、中亚、非洲地区，有包括发电厂配套、铁路配套，其中中亚配套电厂变压器，东南亚以牵引变和新能源升压变为主。在东南亚地区，老挝发展较快，海外市场 220kv 需求提升，同时云变电气在中亚乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦均已取得突破。海外产品毛利</p>
--	--

率比国内高约 20%。

**7.云变电气铁路牵引变的典型优势？**

答：云变电气铁路牵引变压器具有 40 多年的制造经验，市场占有率、产品谱系、技术水平、产品性能、客户资源等方面具有明显优势，技术国内领先，市场占有率全国第一，是国内唯一能够生产铁路牵引供电所需所有类型牵引变压器。2010-2024 年凭借领先的技术和可靠的质量，中标率高达 82%。

云变电气助力了电气化铁路和高速铁路中的国产化，海外参与埃及、马来西亚、老挝、埃塞俄比亚等铁路项目。

**8.云变电气针对雅下项目已取得的成绩和后续业绩预期？**

答：截至目前，签约 39 台雅下项目变压器，多为 35kv 施工变（以及 110kv/220kv）。根据规划，2033 年第一个站发电前，主要以 220、110 和 35kv 施工变为主。预计 2031 年将招标 500kv 的高原变压器。公司希望通过海外投资拿到业绩，利用好市场渠道，参与施工变后期的雅下水电建设。

**9.云变电气在数据中心的运用情况？**

答：云变电气在数据中心板块主要参与变电环节，产业配套，涉及新疆、内蒙等变电站。

**10.集团公司 2025 年上半年的主要经营情况如何？**

答：2025 年上半年公司持续提升产能，优化产品结构，积极获取订单并同步拓展新市场，虽因财务等管理费用增加导致第一季度业绩同比有所下滑，但整体就上半年而言，公司订单、产品毛利均有提升，相关业绩请以相关公告为准。

**11.现目前八万吨高端磁性新材料项目的产出情况？**

答：八万吨高端磁性新材料项目已于 2024 年 6 月全线投产。截至目前项目生产稳定，已达到设计产能，现目前 090/095 为主流牌号，牌号结构显示截止目前，085 及以上牌号产出占比约 20%左右，预期后期公司在技术团队、供应商等各方协同下，高牌号产出占比有望持续提升，具体数据以实际产出为准。

**12.2025 年公司业绩增长点？**

答：公司输配电及控制设备电压等级向“上”跃进，战略性切入 220kV 及以上高端电力变压器市场，助推产品高质量发展；公司高端产能+高

端牌号双突破，085 牌号性能大幅提升，075 牌号研发立项及部分技术取得突破，公司取向硅钢行业话语权与竞争力全面升级；募投项目逐步建成，智能成套项目提供智能化配电设备及系列化智能解决方案，将有力推动公司抢占高端市场；变压器技改项目全面交付后，电力变压器产能从 750 万 kVA 增加至 1150 万 kVA，产能提升 53.3%。另外，公司国际化战略取得一定积极进展，公司有信心提升相关业绩。

**13.公司智能成套电气设备相关项目有何最新发展？**

答：公司推出了环保充气柜、低压智能柜、箱式变电站、MVnex/BlokSeT 授权柜 4 款智能成套电气系统新产品。预计新产品的市场需求将在未来 3-5 年持续增长，新产品能够有效满足新能源、工业、数据中心、城市电网等多个行业的高端需求，进一步丰富公司产品线，大幅提升公司在智能配电领域的市场竞争力。

**14.公司除传统领域外的新兴领域有何战略规划？**

答：未来三年，公司将加速智能化升级，推动传统输配电设备向数字化、物联网方向发展；打造

	<p>具备远程监控、自主巡检、智能运维能力的产品；积极拓展 AI、大数据、云计算、5G 等运用领域客户；深化布局新能源汽车配套领域，开发高性能非晶合金材料，加速切入新能源汽车电机核心供应链；同时依托长寿新材料基地，推进光储充一体化智能箱变研发，适时抓牢“新能源+智能微网”运用领域，快速抢占“储能+智能电网”等新型电力系统建设新赛道，预期相关业务带来 5%-10%的业绩</p> <p><b>15.取向硅钢价格变化趋势及后续价格展望？</b></p> <p>答：2025 年取向硅钢价格基本持平，价格有开始缓慢回升的趋势，但整体涨幅不算大，未能恢复到 2023 年降价前的价格水平。</p> <p>我们认为在原有国家的“双碳”、“变压器能效升级”政策、中国电力变压器能效限定值及能效等级新标准、关于新形势下配电网高质量发展的指导意见以及其他一系列推进“电力装备绿色低碳”的政策基础上，又恰逢能源革命与 AI 算力风口，进一步拉动了输配电设备的需求，加之市场化产能调整基本结束，我们预计取向硅钢的价格不会再有下降的空间。</p> <p><b>16.公司在高电压等级方面是否已经取得一些工</b></p>
--	--

	<p><b>作进展？</b></p> <p>答：2025 年 6 月 10 日，公司与合建路桥建筑有限公司在友好协商基础上正式签署合作备忘录，携手推进 500 千伏输电线路项目。此次签约是望变电气践行“一带一路”倡议的重要举措，也是中老企业深化能源合作的典型案例。项目建成后，将有力推动区域电力互联互通，为中老经济走廊建设注入绿色动能，同时展现中国企业在国际电力工程领域的技术实力与服务水平。</p> <p><b>17.全年预期取向硅钢出货量是多少，毛利率是否还有提升？</b></p> <p>答：公司取向硅钢全年预期出货量 17-18 万吨，相关数据以实际产出为准；截至上半年，取向硅钢产品毛利率已有 3-5%的提升，预期随着牌号结构的提升及市场价格的回暖，后期取向硅钢毛利率还有一定的修复的空间。</p>
<b>附件清单（如有）</b>	
<b>相关提示</b>	<p>调研内容均不涉及公司内幕信息及相关未披露的重大事项信息。内容涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管</p>



	<p>理层对行业、公司发展的承诺和保证，敬请广大</p> <p>投资者注意投资风险。</p>
--	--