

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 type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>电话调研</div><div><input checked="" type="checkbox"/>其他</div></div>
---------------------------	--

调研地点	上海卖方策略会
上市公司接待人员	证券部相关人员
投资者关系活动主要内容	<p>1.2025 年上半年公司主营业务收入都在上涨，主要是什么原因？</p> <p>答：公司输配电及控制设备业务增长主要系 110kV 及以上变压器产品营业收入从去年同期的 2.01 亿元增加到 5.06 亿元，增加 3.05 亿元；取向硅钢业务增长主要系销售量的增加，对外销售量增加 5,396 吨，实现营业收入增长 0.48 亿元。</p> <p>2、现目前八万吨高端磁性新材料项目的产出情况？</p> <p>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。</p> <p>3、2025 年取向硅钢价格变化趋势及后续价格展望？</p>

答：历年取向硅钢价格走势看，价格涨跌基本形成了 3 至 5 年一次波动的规律。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。

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，预计未来一般取向硅钢的市场需求会继续减少，高磁感取向硅钢需求增加，取向硅钢价格在经历市场调整后将趋向稳定。

4、全年预期取向硅钢出货量是多少，毛利率是否还有提升？

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。

5、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；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。

6、公司公告提及公司投资建设兆瓦级智能超充网络建设项目，现目前项目进展如何？建设周期多久？总投资金额约 5.4 亿元主要用于哪方面？后期规划如何？

答：截至目前，公司该项目按计划建设中；项目建设总工期 16 个月，实际以项目具体进展为准；主要投资内容包括土建工程投资、场地租赁费用、电网接入扩容、充电设备购置、场地保证金以及基本预备费；公司拟通过本次项目建设，开拓电动重卡超充网业务线，在云南、重庆等地建设近 100 座超充站，满足云南、重庆等地区的

	<p>超充站市场需求，同时与国内标杆物流企业深入合作，为公司创造新的盈利增长点。</p> <p>7.公司在高电压等级方面是否已经取得一些工作进展？后期针对高电压等级有何战略规划？</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。项目建成后，公司将持续拓展深化能源合作，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>2025 年及未来，公司在变压器领域重点是快速实现 330kV 及以上电压等级的订单突破，对外积极拓展 500kV 变压器产品，落实变压器业绩第二增长级的战略目标；实际相关业绩请以公告为准。</p> <p>8.云变电气的高原变压器历来发展概况？</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 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，</p>
--	--

	<p>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>9.云变电气针对雅下项目已取得的成绩和后续业绩预期？</p> <p>答：公司已经为雅下项目签订电压等级分别覆盖 35-220kV 的施工变 39 台；公司将持续跟踪该项目建设进度和招标情况，积极参与项目投标。</p> <p>10.云变电气的下游市场是哪些？</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>11.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？</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。</p> <p>除此，云变电气已成功进入国际重大基建项</p>
--	---

目供应链，完成中国交建马来西亚东海岸铁路项目等，云变电气自主研发的 OSFPSZ18-250000/220 自耦电力变压器已成功通过荷兰 KEMA 实验室全套认证测试，获得欧洲高端电力设备市场准入资格，为全球化拓展奠定坚实基础。海外产品毛利率总体较国内稍高，但也会因为产品差异、履约周期、收款方式和期限而存在差异。

12、公司海外布局新进展？

答：公司积极推进"一带一路"业务布局，主要依托国家走出去战略，高度关注我们自身客户中铁、中交、电建等相关大型央企的海外项目，并积极获取深度参与的机会；公司取向硅钢材料依托现有区域及客户体系，做大做深服务，扩大市场规模。

除此，公司考虑香港拥独特的地理位置、优越的金融环境和贸易政策优势，成立了香港全资子公司，促进公司硅钢以及变压器等产品的海外销售，预期后期对公司海外业务拓展有一定贡献。

13、公司同行业竞争者都有在积极布局 AIDC 板块，公司在这块有何规划？

答：公司输配电及控制设备产品可用于数据中

	<p>心、算力中心等建设，主要涉及产业配套变电环节。公司会持续致力于技术提升，以技术创新为基石，深度融合物联网、人工智能及大数据分析，致力于打造端到端的智能化数据解决方案。</p>
附件清单 (如有)	
相关提示	<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理层对行业、公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。</p>