

# 重庆望变电气（集团）股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

|                       |  |  |
|-----------------------|--|--|
| <b>投资者关系<br/>活动类别</b> | <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 type="checkbox"/> 业绩说明会           |
|                       | <input type="checkbox"/> 新闻发布会   | <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 |
|                       | <input type="checkbox"/> 现场参观  | <input type="checkbox"/> 电话调研            |
|                       | <input checked="" type="checkbox"/> 其他   |  |
| <b>调研人员（单位）</b>       | 国泰海通资管 永赢基金 上海国际信托 泰康资产<br>朱雀基金 华西证券 合智基金 真科基金 英大证<br>券 赛马资本 嘉实基金 富荣基金 平安基金 招商<br>基金 格林基金 金信基金 易方达基金 |  |
| <b>调研时间</b>           | 2025年9月15日-2025年9月25日  |  |
| <b>调研地点</b>           | 上海、深圳策略会 重庆辖区投资者网上集体接待<br>日  |  |

|                    |   |
|--------------------|---|
| <b>上市公司接待人员</b>    | 董秘、证券部相关人员  |
| <b>投资者关系活动主要内容</b> | <p><b>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？</b></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><b>2、现目前八万吨高端磁性新材料项目的产出情况？目前，高牌号取向硅钢净利润大概是多少个点？公司取向硅钢是否供应小米起床电机？</b></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，满产满销，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。取向硅钢主要用于各类变压器。</p> <p><b>3、2025年取向硅钢价格变化趋势及后续价格展望？</b></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一定提升。取向硅钢毛利率受原材料和牌号结构等众多因素影响，毛利率具体以产出和市场行情为准。

## **5、2025年公司业绩预期增长多少？**

答：公司输配电及控制设备电压等级向“上”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，相关业绩详见公司公告。

## **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？在输配电与硅钢业务仍需资金支持产能升级的情况下，该项目总投资是否如何确保新业务投入不会对核心业务的研发及扩产造成挤压？**

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；公司在投资决策过程中，已经充分考虑公司当前资金状况和未来资金需求以后而做出的决

策，不会对核心业务的研发及扩产造成挤压。

**7、《中国能建 2025 年度中低压开关柜集中采购项目》的公示信息，公司是该项目**

**(002) 6kV/10kV/12kV 开关柜的中标候选人，最终定额是否确定？另外，公司智能成套电气设备相关项目有何最新发展？**

答：公司是该项目 (002) 6kV/10kV/12kV 开关柜的中标候选人，公司报价 10.9 亿元。目前还未开始履约。

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，持续提升公司在智能配电领域的市场竞争力。

**8、公司是否研发了固态变压器产品？**

答：固态变压器，也称为电力电子变压器或智能变压器，是一种利用先进电力电子技术和高频变换技术来实现传统电磁变压器功能（即电压变换、电气隔离和能量传递）的创新型电力设备，它不仅仅是一个简单的“变压器”替代品，它是

一个集成了多种功能的智能化、多端口的能量路由器枢纽，是未来电力系统演进的重要方向。公司高度重视前沿产品的发展情况，公司会持续致力于技术提升，以丰富公司产品相关运用领域。

### **9、公司是否有产品参与到雅鲁藏布江下游水电站的建设中？后期针对此项目规划如何？**

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，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；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；公司将会持续跟踪该项目建设进度和招标情况，积极参与项目投标。

### **10、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，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，预期相关业务带来一定业绩贡献，相关业绩以公告为准。

**11、公司变压器通过荷兰 KEMA 认证并进入马来西亚东海岸铁路等海外项目，取向硅钢亦与国际知名企业合作。请问上半年海外业务的营收占比及同比增速具体是多少？海外订单的毛利率水平与国内业务相比是否更高，汇率波动对海外业务盈利的影响有多大？**

答：基于效益最大化原则，公司取向硅钢的上半年出口同比约有缩减，变压器出口同比约有增加。公司自主研发的 OSFPSZ18-250000/220 自耦电力变压器成功通过荷兰 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，根据发展规

划，未来三年公司将重点提升海外业务占比。关于汇率风险，公司实时关注汇率变化情况，会结合公司资金需求、外汇需求、汇率趋势等多重因素决定外汇管理；同时公司有外汇套期保值手段可以运用。

## **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，做大做强服务，扩大市场规模。

## **13、国网集采过后有什么影响？**

答：国网一直是公司优质重要的客户，无论客户采购方式如何调整，公司都会积极应对，能快速调整应对策略，适应市场变化和客户的需求是公司的优势。

## **14、公司近年业务从传统制造向高端材料、新能源配套延伸，且海外市场逐步突破，但市场对新业务的盈利模式、核心技术壁垒认知度可能不足。请问上半年公司在投资者关系维护上（如机构调研、路演沟通）有哪些重点动作？未来是否**

|                 |   |
|-----------------|---|
|                 | <p><b>计划通过更清晰的长期战略披露、业务进展定期更新等方式，提升投资者对公司价值的认可度？</b></p> <p>答：公司一直秉承积极客观的对外交流原则，积极参加策略会、专题研讨会、业绩说明会、路演等。公司严格按照信息披露管理办法履行信息披露义务。</p> <p><b>15、25年至今取向硅钢价格每吨少了1000多元，是否影响公司取向硅钢业务利润？</b></p> <p>答：2025年上半年取向硅钢业务单位销售成本下降带来总营业成本减少5,138万元，销售量的增加带来总营业成本增加4,638万元。</p> <p><b>16、董秘以及控股股东多次在低位减持，可能引发市场对董监高信心不足的情况，导致本来就低迷的股价更甚，公司怎样进行舆情管理？</b></p> <p>答：公司股东减持符合规定。</p> |
| <b>附件清单（如有）</b> |   |
| <b>相关提示</b>     | 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。