

## 江苏安靠智能输电工程科技股份有限公司投资者关系活动 记录表

编号：2021-007

<b>投资者关系 活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 利润说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名 称及人员 姓名</b>	宝盈基金：朱建明 上海迎水投资：宋文光 国泰基金：陆静 华安基金：王春 泰康资产：郑仁乔 中泰证券研究所：张哲源 平安基金：李让 环懿投资：周平华 国寿安保基金：高志鹏 上海迎水投资：林新 远望角投资：曾实 浙商基金：柴明 华泰柏瑞：张弘 创金合信基金：王先伟 汇安基金：周加文 顶天投资：张超 朴易投资：宋伟 上海迎水投资：邹帅	
<b>时间</b>	2021年8月19日	

地点	江苏安靠智能输电工程科技股份有限公司会议室
上市公司 接待人员 姓名	总经理：陈晓凌 证券事务代表：李莉                      财务经理：蒋浩 投资者关系：裴婷
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p><b>1、同等容量 GIL 与电缆投资的成本差异？</b></p> <p>答：在同等电压等级之下，GIL 的一次性投资是电缆的 1.3 倍，但 GIL 的综合投资成本是远远低于电缆的，主要原因有三点：1、GIL 输电效率相当于电缆的 2-3 倍；2、GIL 的使用寿命为 50 年，较电缆长 20 年；3、在运行维护费用方面，GIL 仅占电缆运行维护费用的 1/2 左右。目前，安靠正在对 GIL 进行技术革新，包括产品的设计、材料的应用、生产效率的提升以及制作工艺的改进，我们有信心在未来能够进一步降低 GIL 的生产成本。</p> <p><b>2、公司目前 GIL 跟踪项目情况如何，在手订单的进展如何？</b></p> <p>答：从前期 GIL 示范性项目的投运结果来看，客户认为 GIL 产品相当可靠，并且越来越多的城市计划推动城市输电架空线路入地以盘活土地资源，我们正在跟踪杭州、常州、苏州、深圳、广州、重庆，以及钢厂、化工厂等工业企业客户。目前 GIL 项目越来越多，单个项目越来越大，深圳也在规划 500KV 的 GIL 建设，比杭州的项目规模更大。</p> <p>在手订单方面，1.78 亿元的南京燕子矶项目上半年已确认一部分收入，另外公司新签订的曹山旅游区项目，金额为 5.7 亿元，该项目盘活了 600 多亩的土地资源，下半年将会继续推动该项目建设施工。</p> <p><b>3、Q2 的毛利率不降反增，请分析下大宗原材料涨价对公司业务的影响，以及对毛利率的展望？</b></p> <p>答：（1）从产品的利润角度分析：2021 年大宗原材料大幅上</p>

涨，铝材从年初 1.5 万/吨涨到现在 2 万/吨，铜材从 5 万多/吨涨到 7 万多/吨，公司根据外部环境变化和同行业企业分析，我们提前备货以控制原材料上涨给公司带来的影响。同时，公司 GIL 对外报价时也会根据原材料价格变化而变化，从而锁定产品利润。

(2) 从产品生命周期分析，GIL 目前处于从导入期到成长期的发展阶段，公司与客户定价过程中占据主导地位，因此可以保持较高毛利率。

(3) 电缆连接件本报告期 2 亿的营收规模，较上年同期增长了一倍多，从产品结构来分析，公司电缆连接件电压等级越高，毛利也越高，市场竞争也比较缓和。本报告期内，公司电缆连接件高电压等级产品销售量增加，因此整体毛利较高。

(4) 本报告期内公司整体产值增长了 139%，但固定成本开支没有较大增长，其对应的单位固定成本也更低，因此毛利上升。

#### **4、公司模块化变电站业务凭借光伏、储能的行业扩张，在未来业务将如何推进以及订单规模情况如何？**

答：公司于 2020 年 5 月成立智能电站公司，未来公司主要会在智能模块化变电站的产品技术和商业模式方面进行改进和推广。技术方面，我们将集成创造开变一体化设备，极致缩减变电站体积；模式方面，公司创建了既直接对接用户，又与国网综合能源管理公司合作推广变电站的租赁模式，该模式已得到了国网的支持和用户的认可。目前公司已公告的订单总金额达 1.54 亿元，未来公司将持续在城市变电、数据中心变电、风电光伏等新能源发电端开发和推进智能模块化变电站业务，给投资者更多惊喜。

#### **5、GIL 竞争对手有哪几家？主要优势是什么？**

答：（1）目前在该领域没有新的企业进入，国内的竞争对手主要有西电、平高等，而这些竞争对手已合并为中国电力装备集团，对于我司来说也是一个利好；国外的竞争对手有 ABB、西

	<p>门子等。</p> <p>(2) 1、技术优势：公司自 2013 年开始研发 GIL 技术及相关产品，率先研发出 1000kV 单相 GIL 和 220kV 三相共箱 GIL，填补国际空白，同时公司的 500kV、220kV 单相通过新产品鉴定，产品性能指标达到国际先进水平，220kV 三相共箱 GIL 达到世界领先水平。</p> <p>2、价格优势：“三相共箱”的技术优势使制造成本比竞争对手降低 30%左右。</p> <p><b>6、应收账款规模增长较快，对未来业务会有压力吗？</b></p> <p>答：公司的主要客户分为以下三种：电缆连接件主要客户有国家电网、南方电网，付款信用较好，应收账款质量较高；GIL 主要客户为地方的一些国资企业，还有一些比较大的央企；智慧模块化变电站主要是国网下面的综合能源公司。这三类客户特点是付款信用较好但审批流程较长。经营活动现金流下降，是因为鲁能集团原计划在 6 月下旬汇款 5600 万，内部审批流程有所延迟，七月上旬已回款，预计从三季报和全年来看经营现金流同比会有较好增长。</p> <p><b>7、上半年公司电缆连接件业务增速比较高的原因？</b></p> <p>答：本报告期电缆连接件营收规模 2 亿多，去年同期为 8000 万。去年上半年较低的原因是受疫情影响，而本报告期浙江、西安、舟山的这些项目较大，高电压等级的电缆连接件销量大幅增长，所以上半年有较高的增长。</p>
<p><b>附件清单</b> (如有)</p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021 年 8 月 19 日</p>