

海南金盘智能科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：金盘科技

证券代码：688676

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>华夏基金管理有限公司、中海基金、广发基金管理有限公司、中银基金、中信证券股份有限公司、宝盈基金管理有限公司、深圳固禾私募证券投资基金管理有限公司、上海名禹资产管理有限公司、深圳前海华杉投资管理有限公司、秋晟资产、King Tower Asset Management Co Ltd、瀚川投资、中融基金、上海于翼资产管理合伙企业(有限合伙)、建信信托有限责任公司、上海涌贝资产管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、山东金仕达投资管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、浦银安盛、奥博维斯资产管理公司、上海常春藤资产管理有限公司、农银汇理、国都证券股份有限公司（自营）、深圳市国银资本投资管理有限公司、深圳澳银资本管理有限公司、国寿安保基金、中加基金、龙航资产管理有限公司、招商证券资产管理(香港)有限公司、湖北同策投资管理有限公司、方正证券股份有限公司、新加坡风和基金、深圳市中兴威投资管理有限公司、富国基金管理有限公司、上海鼎锋资产管理有限公司、红塔证券资管、西部利得基金管理有限公司、长信基金管理有限公司、昊青咨询管理有限公司、盛宇投资、长城基金、海雅金控、北京成泉资本、新华基金、淡水泉投资、沅京资本管理（北京）有限公司、中信建投基金、长安基金管理有限公司、深圳市信德盈资产管理有限公司、砥俊资产、中电科投资控股有限公司、西安瀑布资产管理有限公司、国信证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、上投摩根基金管理有限公司、浙江价远投资管理有限公司、上海伯兄资产管理中心(有限合伙)、华鑫证券有限责任公司、中欧基金管理有限公司、华西证券股份有限公司、上海十溢投资有限公司、银华基金管理股份有限公司、华福证券有限责任公司、北京衍航投资管理有限公司、华富基金管理有限公司、开源证券股份有限公司、国都证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、朱雀基金管理有限公司、鼎和财产保险股份有限公司、长盛基金管理有限公司、上海保银私募基金管理有限公司、复星保德信人寿保险有限公司、国海证券股份有限公司、北京诚旻投资有限公司、北</p>

	<p>京合正普惠私募基金投资管理有限公司、光大证券股份有限公司、北极星电力、北京中财龙马资本投资有限公司、华兴证券有限公司、上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）、上海雷钧资产管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、广发证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、禾永投资管理（北京）有限公司、北京致顺投资管理有限公司、郑州市鑫宇投资管理有限公司、财通证券股份有限公司、上海明河投资管理有限公司、北京壹玖资产管理有限公司、华创证券有限责任公司、上海筌笠资产管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、北京时代复兴投资管理有限公司、友邦人寿保险有限公司、红土创新基金管理有限公司、东吴证券股份有限公司、西藏明曜资产管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、交银施罗德基金管理有限公司、民生证券股份有限公司、上海同犇投资管理中心（有限合伙）、宁银理财有限责任公司、广州云禧私募证券投资基金管理有限公司、东证融汇证券资产管理有限公司、信泰人寿保险股份有限公司、东兴证券股份有限公司、广东恒昇基金管理有限公司、国华人寿保险股份有限公司、万和证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、复星恒利证券有限公司、鲍尔赛嘉（上海）投资管理有限公司、深圳民森投资有限公司、上海博昱私募基金管理有限公司、海南希瓦私募基金管理有限责任公司、上海贤盛投资管理有限公司、中银国际证券股份有限公司、海南三花私募基金管理合伙企业（有限合伙）、安信证券股份有限公司、上海银叶投资有限公司、江苏银行股份有限公司、国联证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、华能贵诚信托有限公司、马可孛罗至真资产管理（开曼群岛）有限公司、深圳市金友创智资产管理有限公司、浙江旌安投资管理有限公司、上海利檀投资管理有限公司、贝莱德基金管理有限公司、申万宏源证券有限公司、上海涌津投资管理有限公司、上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙）、澄金资产管理有限公司、上海复胜资产管理合伙企业（有限合伙）、平安养老保险股份有限公司、创金合信基金管理有限公司、上海天貌投资管理有限公司、上海途灵资产管理有限公司、上海工聘资产管理有限公司、三峡资本控股有限责任公司、平安基金管理有限公司、北京宏道投资管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、易方达基金管理有限公司、上海南土资产管理有限公司、新联合投资控股有限公司、农银人寿保险股份有限公司、DymonAsia Capital(HK)Limited、建信基金管理有限责任公司、上海人寿保险股份有限公司、大成基金管理有限公司</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 10 月 26 日 20:00-21:00 2022 年 10 月 27 日 16:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>

<p>上市公司接待人员 姓名</p>	<p>董事长 李志远 董事、总经理 李辉 副总经理 黄道军 副总经理兼董事会秘书 杨霞玲</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、董事会秘书介绍公司三季度业绩情况 二、董事长介绍公司发展战略 三、针对投资者关心的重点问题进行了具体交流如下： 问题 1：公司进入储能领域的优势？ 答：第一、技术方面：公司在储能领域市场化动向趋势明确前，已经内部进行研究，并做了很强的技术储备，在储能市场迎来快速增长时，将技术快速的工业化落地，快速地实现技术的产业化转变。 第二、市场方面：金盘科技深耕电力行业多年，与国内大型央企、发电集团、地方的供电公司长期合作并建立了良好的客户关系，所以公司发电侧、电网侧的客户对公司产品的信任度很高。同时，公司储能客户与原有业务客户高度同源，所以公司在储能领域，可以使公司新产品能快速的形成市场化。在 7 月 10 日正式发布储能新产品到目前已形成了近三亿的高压级联储能装备订单，充分证明了客户对于公司的认可，是公司品牌效应叠加的显现。 问题 2：公司在高压级联储能产品的优势？ 答：公司 7 月 10 日发布了全球首例全液冷 35kV/12.5MW/25 MWh、单机容量最大的高压直挂电池储能装备后，得到了客户的认可，高压级联储能装备在响应速度、转换效率、电池均衡性、电池的寿命以及采用高压级联储能系统对初始电站建设成本投入(如占地面积减少)，以及容量可扩展性强等方面都具有优势。公司在研发过程中关注到高压级联技术的迭代成长空间，公司研发团队在目前一代机的基础上在进行二代机三代机的迭代，未来，在转换效率、响应速度、安全可靠</p>

性、对电网适应性等方面会有进一步提升。

问题 3：目前储能是国内销售还是全球销售？

答：与公司原有变压器业务的扩展思路一致，在国内先形成口碑，再向海外扩展。

问题 4：公司储能的液冷系统是自己做，还是外采？

答：液冷系统的结构设计是公司自己做，其中的器件是外购的，例如：外冷机、内冷机、水管等。

问题 5：公司储能在手订单情况，如发电侧，共享储能等各多少？

答：目前承接储能的订单主要以发电侧强配居多，少量工商业储能，电网侧共享储能还在开拓中。

问题 6：公司第三季度的毛利率回升的原因？

答：目前，公司两块新业务储能业务及数字化工厂整体解决方案业务，在三季度还没有形成收入。公司毛利率逐步修复，主要来自于原有业务材料端涨价对成本冲击的减弱。未来，随着两块新业务的增长，会给公司整体利润形成较好的加持。

问题 7：数字化工厂整体解决方案业务后续在哪些领域复制？

答：未来数字化工厂整体解决方案是全行业全领域覆盖的，对外输出的是通用的底层逻辑，不单限于变压器行业，除在手的同行业的订单外，目前还有承接和洽谈其他行业的订单。

问题 8、目前公司储能业务的订单来自于哪些客户？会与公司变压器的客户有重叠吗，还是有新的客户？

答：主要是原有客户的延展，如央企、地方国企等用电客户，公司目前形成的订单主要集中在发电侧强配，工商业侧也有订单。

问题 9、公司除了新能源业务增长外，其他非新能源领域也有增长的原因？

答：公司产品的下游应用领域非常广泛，非新能源领域的增长源于：第一、基于公司原有的市场布局，同时加上更细化

及深入的市场延伸；第二、公司一直在进行数字化转型，通过数字化转型升级，给客户带来的产品交付能力，产品质量可靠性的进一步提升以及给客户带来的价值的进一步提升，得到客户的认可；第三、基于行业的发展，在国家政策引导之下带动不同行业的发展，新兴产业的发展带动的相应产业的企业的发展，用电需求的增长，进而带动电力设备的需求的增长。

问题 10、公司高压和低压储能方案是并行的吗？

答：公司有高中低压储能全系列产品，可以在发电侧、电网侧和工商业用户侧等不同应用场景得到广泛地应用。公司按照不同领域去推产品，发电侧及电网侧共享储能主要推高压级联储能产品，工商业侧及发电侧强配的客户如比较倾向用低压储能产品，公司也有低压产品去覆盖。

问题 11、介绍下储能业务销售渠道方面的优势？

答：公司自 2022 年 7 月 10 日发布储能全系列产品到目前，能够快速形成的订单，是公司多年来渠道搭建积累产生的结果。储能业务是公司原有新能源业务的一个延展，主要的客户也与公司原有客户高度同源，所以能更快的在储能领域去渗透。同时公司在全国有 47 个销售网点，覆盖国内的一线城市以及国内的经济发达的二线三线城市，营销网点配备的营销、售后服务保障人员，可以快速响应客户的各种诉求，用更好的服务，得到客户的认可。

问题 12、干式变压器的成长趋势？

答：十四五期间，公司以干式变压器为代表的产品依然会作为公司支柱产品来拓展和发展。我们认为整个干式变压器市场的成长空间是非常大的，在国家政策引导之下，干式变压器在基础设施建设（如机场、地铁等民生工程）、新兴产业领域、新能源带动的整个装备领域的发展以及新能源本身的行业发展，干式变压器产品需求未来还会有比较好的成长性。

附件清单	无
日期	2022 年 11 月 9 日