

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>深圳市前海唐融资本投资管理有限公司、上海荷和投资管理合伙企业（有限合伙）、邦政资产、中融基金、上海证券有限责任公司、致顺投资、天风证券股份有限公司、恒越基金、厦门市乾行资产管理有限公司、上海牛乎资产管理有限公司、磐耀、太平养老、正心谷、中天国富证券有限公司、杭州哲云私募基金管理有限公司、长江证券股份有限公司、红土创新基金管理有限公司、上海六禾致谦私募基金管理中心(有限合伙)、诚旻基金管理有限公司、上海山楂树投资管理中心(有限合伙)、青岛中航赛维投资有限公司、北京诚旻投资有限公司、平安证券股份有限公司、国泰人寿、东吴电新、淡水泉（北京）投资管理有限公司、华安基金、DymonAsis、Octorivers、于翼投研、中英人寿保险有限公司、秋晟资产、合远私募基金、原点资产、龙石资本、天堂硅谷资产管理集团有限公司、富实基金、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、农银人寿、国联证券股份有限公司、上海贤盛投资、深圳前海聚龙投资有限责任公司、国海资管、申万宏源证券、华泰证券资管、信达澳亚、上海尚雅投资管理有限公司、复星恒利、复胜、工银安盛、Neuberger 路博迈、国投瑞银基金、南方基金、Manulife、King Tower Asset Management Co Ltd、青骊投资、杭州凯岩投资管理有限公司、东吴证券、北京风炎投资管理有限公司、上银基金、深圳市诺铂远信投资管理有限公司、雷钧资产、红杉资本、长城财富、建信基</p>

金、清和泉、睿远基金、中科沃土基金、国寿养老、中银基金、Dymon、登程资产、浙江三耕资产管理有限公司、复星保德信、汐泰、中国民生银行、东兴基金管理有限公司、陕西敦敏投资合伙企业（有限合伙）、嘉兴谦吉投资有限公司、上海合远基金、平安养老、上海天猊投资、融汇投资、广发基金、博裕资本、华夏基金、博道基金、上海金浦创新消费股权投资基金管理有限公司、东证融汇证券资产管理有限公司、兴证全球、鑫元、南京青云合益投资管理有限公司、Protium Capital、国君资管、长青基业、中信保诚、华杉投资、度势投资、泰康基金、行必达资本、珩生资产管理（上海）有限公司、平安基金、棕榈湾投资、Platina Capital、上海玖石投资股权管理有限公司、建信信托、摩根资产管理、国泰基金、兴银理财、浙商基金、宁涌富、第一创业证券股份有限公司、长安基金、易方达、长江养老、天治、成都君海资本投资管理有限公司、东方证券、深圳前海旭鑫资产管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、德邦基金、建信理财公司、深圳泽鑫毅德投资管理企业（有限合伙）、东海基金、深圳前海泓涑资产管理有限公司、长安信托、聚鸣、深圳市中兴威投资管理有限公司、南京盛泉恒元投资有限公司、上善如是、深圳中天汇富基金管理有限公司、浙商资管、工银国际控股有限公司、秋阳投资、君和资本、中信证券、闻天投资、新加坡政府投资公司 QFII、富国基金、喆颢资产管理（上海）有限公司、上海国泰君安证券资产管理有限公司、诺安基金管理有限公司、上海环懿基金、北京大道兴业投资管理有限公司、上海翰潭投资管理有限公司、西部利得基金管理有限公司、趣时资产、中国人寿资产管理有限公司、上海沃胜资产管理有限公司、腾达集团、上海钦沐资产管理合伙企业(有限合伙)、幸福人寿保险股份有限公司、德邦证券资产管理有限公司、前海开源基金管理有限公司、上海赛

伯乐投资有限公司、中银国际证券股份有限公司、上海同犇投资管理中心（有限合伙）、浦银安盛、上海冰河资产管理有限公司、WT CAPITAL、上海方物私募基金管理有限公司、国信证券、广东邦政资产管理有限公司、上海途灵资产管理有限公司、上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）、清淙投资、北京衍航投资管理有限公司、中信资管、大同银行、上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)、湖州国赞投资管理合伙企业（有限合伙）、深圳市超淦贸易有限公司、恒越基金管理有限公司、唐融投资、大成基金管理有限公司、深圳市兴亿投资管理有限公司、国海富兰克林基金管理有限公司、WT Asset Management、深圳市恒源资产管理有限公司、易安财险、Elephas Investment、苏银理财有限责任公司、国泰君安国际控股有限公司（资管）、瀚川投资、建银国际(中国)有限公司、兴全基金管理有限公司、长信基金管理有限责任公司、通和投资、融通基金、泰信基金、浙江秘银投资管理有限公司、上海寰泰、嘉实基金管理有限公司、景顺长城基金管理有限公司、深圳市金之灏基金管理有限公司、誉辉资本、中国国际金融股份有限公司、上投摩根基金、恒泰证券零售客户、Pinpoint Asset Management Limited、中欧基金管理有限公司、九泰基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、西部证券股份有限公司、上海海宸投资管理有限公司、C.C.F.Group、创智资本、长安国际信托股份有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、财信证券股份有限公司、农银汇理基金管理有限公司、深圳市勤道资本管理有限公司、华安财保资产管理有限责任公司、民生加银基金管理有限公司、国新证券股份有限公司、太平洋证券资产管理总部、深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司、华创证券有限责任公司、上海煜德投资管理中心（有限合伙）、嘉合基金管理有限公司、

	上海沙钢股权投资基金管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、深圳市前海登程资产管理有限公司、国寿安保基金管理有限公司、摩根基金管理（中国）有限公司、泰康资产管理有限责任公司、申万菱信基金管理有限公司、宝盈基金管理有限公司、Janchor Partners、Signature Capital、银华基金管理股份有限公司、鹏扬基金管理有限公司、中信保诚资产管理有限责任公司、淳厚基金管理有限公司、东北证券股份有限公司、上海景熙资产管理有限公司、台湾復華投信有限公司、福建天朗资产管理有限公司、相聚资本管理有限公司、上海普行资产管理有限公司、长江证券（上海）资产管理有限公司、浙江米仓资产管理有限公司、汇华理财有限公司、中航基金管理有限公司、华商基金管理有限公司、河北东安集团有限公司、大家资产管理有限责任公司、上海申九资产管理有限公司、朱雀基金管理有限公司、摩根士丹利、华鑫基金管理有限公司、上海聆泽投资管理有限公司、建信理财股份有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、浙江旌安投资管理有限公司、上海纯达资产管理有限公司、博时基金管理有限公司、中信建投证券股份有限公司
时间	2023年8月29日 20:00-21:00 2023年8月30日 8:45-9:45 2023年8月30日 10:30-11:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 李志远 董事、总经理 李 辉 董事会秘书、副总经理 杨霞玲 财务总监 万金梅 证券事务代表 金 霞 投资者关系负责人 张 蕾
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书介绍公司基本情况

二、针对投资者关心的重点问题进行了具体交流如下：

问题 1、请问一下目前公司订单和收入分行业的占比情况？

答：目前在公司收入和订单中，占比最高的来自于新能源领域，新能源业务未来将会保持较好的成长性。公司应用于新能源领域的产品在国内外保持较好的增速，其中公司风电干式变压器的全球市场占有率较高，另外，公司海外在光伏、储能、工业企业配套、新基建等方面也有着较好的成长性，8月公司已经披露海外长单销售合同（5年）和长期供货协议（6年），也覆盖新能源领域。

问题 2、公司海外市场的订单激增的原因？

答：一是全球推动新能源发展战略；二是欧美制造业增长带来用电需求增加；三是未来新能源汽车充电设备将带来的对电网需求的增加；四是电网升级换代。公司深耕海外市场二十多年，很早已经在相关领域进行了布局，随着海外市场的需求快速增长及公司海外渠道的搭建的日益完善，公司外销业务实现快速增长，2023年1-6月公司外销订单10.48亿元（含税），较上年同期增长157.49%，海外订单增长主要领域来自于，新能源风电领域订单同比增长40.15%，新能源光伏订单同比增长248.72%，工业企业电气配套订单同比增长259.42%，新能源储能、发电及供电、新基建等领域均完成销售突破并实现订单，海外业务的跨速发展为公司整体带来快速增长动力。

问题 3、截至目前公司今年的整体经营目标有没有变化，以及公司对于明后年的展望。

答：预计今年公司整体的经营目标与已经披露的信息没有变化。从全球大背景来看，新能源依然保持蓬勃发展，随着新能源的大幅度增长、新的商业模式的出现以及人工智能的快速发展，特别是随着新能源汽车的增长，充电桩的需求量增加、人工智能算力的增长带动数据中心的的增长等新兴产业对

耗电量的增长，相应带动了供电设备需求量的增大，预计对变压器的需求量也会随之增大。

问题 4、公司储能业务目前是着眼于国内市场吗？

答：公司于 2022 年推出用于发电侧、电网侧和工商业用户侧等全应用场景的中高压直挂（级联）储能系统、低压储能系统等储能全系列产品，并快速推进公司储能新业务，公司在国内市场发展的同时，目前已在布局相关的海外市场，包括销售推广、产品认证等。

问题 5、公司的变压器是硅钢变压器为主还是非晶变压器为主？

答：公司有成熟的硅钢变压器和非晶变压器研发设计制造能力，其中非晶变压器已有十多年成熟运用经验，订单主要是根据客户需求定制，目前订单中以硅钢变压器需求为主，非晶变压器需求为辅。

问题 6、公司的海外订单有多少？

答：2023 年 1-6 月，公司外销订单 10.48 亿元，较上年同期增长 157.49%。

问题 7、全球市场中哪些区域的市场需求更旺盛？

答：目前全球市场需求较多来自于中国、北美、欧洲等。

问题 8、公司非新能源领域主要有哪些？

答：公司非新能源领域主要有工业企业电气配套、数据中心、充电桩等新基建、重要基础设施建设、高端装备、节能环保、传统发电及输配电等领域。

问题 9、公司海外业务增速如此快，公司后续怎么看海外对于这一块需求的持续性？

回答：1、随着全球新能源战略的发展，新能源需求大幅度增长；新能源汽车的增长，人工智能算力的增长带来用电量大幅度增长，相应带动了输配电设备需求量的长期增大，对变压器的需求量也会随之增大。

2、公司对变压器在各个领域里的需求做过分析预测，预见到需求量会有放量的增长，基于这个背景，公司提早布局，始终坚持一贯的发展战略，深耕技术、产品本身，深耕国际市场，多年来始终保持着跟国际的大型跨国公司、电力企业、电力公司深入交流，全面打通全球销售渠道，2023年1-6月公司外销订单10.48亿元，较上年同期增长157.49%，海外订单增长主要领域来自于新能源风能、光伏、工业企业电气配套、储能、发电及供电、新基建等领域。

3、公司在行业内率先进行数字化转型，并快速推进公司数字化工厂建设，使得公司柔性生产能力不断提升，产品一致性和质量可靠性更有保障，获得海内外客户高度认可。同时随着公司的数字化转型的全速推进，我们也在持续的进行研发以提高产品的性能及产品适应各国标准的技术水平。

作为制造业企业，公司上半年在注重业绩的同时还特别注重公司人员结构变化，在公司产能、收入、利润大幅增长的背景下，公司的人员整体仅增长了1.2%，其中职能部门、管理部门、辅助部门的人员减少了10%，而技术人员、销售人员各增加5%，生产人员基本没有变化，这就是数字化转型给现代制造业企业带来的一种翻天覆地的变化，也是公司现在数字化转型取得的初步成果，预计在未来两三年后，随着公司的整体数字化转型进一步成熟完善，公司的产能产量、人均产值等指标预计会有更大突破，核心竞争优势将进一步增强。

综上，随着数字赋能公司的核心竞争优势不断提升，未来三到五年内，随着市场需求的增长将为公司增长带来机遇。

问题 10、公司上半年整个研发的投入是明显高于收入的增速，在毛利率上面还有一个明显的提升，所以想请教一下，公司今年上半年毛利的提升主要是来自于哪些方面？

答：上半年公司实现归属于上市公司股东的净利润 19,107.48 万元，较上年同期增长 99.94%，扣非净利润 18,731.02 万元，较上年同期增长 107.81%，均高于营业收入同期增长 46.54%的递增幅度，主要原因是：公司在积极拓展市场增加营业收入的同时，公司投资建设的数字化工厂带来的经济效益日益凸显，通过数据驱动创造价值，颠覆传统制造模式，持续提升人均产出量和产出额，极大提升了设备的有效工作时间，成倍提升了产能，降低了单位制造成本和单位管理成本。

问题 11、公司的储能 PCS 是否具备构网型功能？

答：公司的储能具备构网型功能，公司已完成 35KV 高压级联储能系统电网构网型技术开发、通过硬件在环 RTlab 全面测试，控制器已达性能指标要求，已获得中国电科院第三型式试验报告。随着储能行业的发展和容量集群化共享独立储能的占比提升，具备构网型大容量全液冷 35kV 高压直挂储能装备对提高电网安全性、可靠性、柔性调控将发挥越来越重要的作用。

问题 12、如何看待未来电化学储能在顾客服务中的地位？电化学储能技术将如何演化来更好的拿到投资服务费用？

答：电化学储能技术基本上是储能（大储）未来的发展方向，未来的发展方向也会从强配向共享、辅助服务等方向发展，也会逐步把服务，包括租赁和人员配套、消纳整合在一起。基于这个大前提，公司全面推进中高压直挂（级联）储能系统在发电端及电网侧、低压储能在工商业侧的全系列储能产品的研发、生产和销售，其中在发电端及电网侧，高压级联储能未来将是高度集成化大储的产品代表。其优势包括：单体容量更容易做大、响应速度更快、转换效率更高。公司上半年已经承接的山西的储能项目，主要就是以辅助服务业务为主，租赁业务为辅的项目。

问题 13、想请教一下公司海外的销售这个从销售模式上现在是经销还是直销为主啊？

答：公司以直销为主。

问题 14、针对海外市场，公司销售策略是什么？是单一产品销售策略，还是多个产品组合销售策略？

答：公司在国外的销售过程当中，已不局限于单一干式变压器系列产品的销售，同时涵盖销售不同的变压器种类。此外还搭配中、高压开关柜等产品、也主动为客户设计开发、制造各种开关，形成变压器和开关柜的整体，为客户提供的是一个完整的供电解决方案。同时，储能产品也开始进行海外拓展。

问题 15、数字化工厂业务销售渠道和变压器销售渠道是否分开？

答：公司目前以智能科技研究总院自身销售团队为主，后续将充分利用变压器销售渠道拓展数字化工厂整体解决方案业务。

问题 16、变压器国内跟海外各自收入是多少？同比增速是多少？下游应用领域增速情况？

答：上半年，公司主营业务收入按内外销划分的情况为外销 5.32 亿元，同比增长 60.63%，内销 23.45 亿元，同比增长 43.87%。公司主要产品应用于新能源及非新能源领域均呈不同幅度增长，其中主要增长来自于：新能源行业销售收入同比增长 77.30%，其中新能源-储能销售收入同比增长 944.91%，新能源-光伏销售收入同比增长 101.55%；非新能源中工业企业电气配套销售收入同比增长 54.56%。

问题 17、公司现在绝大部分原材料都是用的硅钢，有用非晶吗？

答：公司有成熟的硅钢变压器和非晶变压器研发设计制造能力，其中非晶变压器已有十多年成熟运用经验，订单主要是

	<p>根据客户需求定制，目前订单中以硅钢变压器需求为主，非晶变压器需求为辅。</p> <p>问题 18、变压器、储能、数字化方面，7-8 月份订单有没有更新？</p> <p>答：8 月公司已经披露两个海外长单，其一：长单销售合同（5 年），预计 2023 年-2028 年期间该客户向公司年均采购金额折合人民币约 2.16 亿元-2.88 亿元，五年总计人民币约 10.8 亿元-14.4 亿元，其二：长期供货协议（6 年）。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 8 月 31 日</p>