

证券简称：江苏华辰

证券代码：603097

江苏华辰变压器股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位及人员名称	富国基金管理有限公司 中国国际金融股份有限公司 中信证券股份有限公司
时间	2023年1月12日 14:00-14:40 2023年1月13日 9:30-11:00
地点	江苏华辰变压器股份有限公司 三楼会议室（电话会议）
公司接待人员姓名	董事长、总经理：张孝金先生 董事、副总经理、董事会秘书、财务总监：杜秀梅女士 副总经理：李刚先生 证券事务代表：赵青女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、参观公司</p> <p style="text-align: center;">二、问答交流</p> <p style="text-align: center;">1、关于募投项目延期和不再按照之前规划增设海外网点的问题，募投项目从2023年4月9日延期至2024年4月9日，是哪些因素导致需要延</p>

期一年？有没有可能提前完成？

回复：公司在募投项目实际投入过程中，因国内新冠疫情反复，为配合新冠疫情防控政策，公司相关建筑材料采购、设备采购安装调试和项目建筑施工进度等工作进度不及预期，致使公司的募投项目实施进度放缓。目前，国内疫情管控放开，公司将充分利用募集资金，及时购买设备及铺设销售网点，以提高公司产能并拓展市场，募投项目预计会提前完成。

2、2022 年疫情影响较多项目，目前我们的在手订单情况如何？一般从客户下订单到公司交付产品的周期是几个月？

回复：我公司目前在手订单较为充足，特别是新能源智能箱式变电站及电气成套设备领域的订单市场需求旺盛。产品交付周期根据客户需求的产品类型（常规或特殊）及数量结合公司产能及现有订单确定交付时间。

3、公司采购的原材料主要包括铜材、取向硅钢、电子元器件、绝缘材料、钢材、铝材。总体占比情况，今年原材料价格采购情况。以及对产品毛利率的影响情况？

回复：公司采购的原材料包括铜材、取向硅钢、电子元器件、绝缘材料、钢材、铝材，其中铜材、取向硅钢占比较高，主要原材料采购价格随市场价格变化波动。取向硅钢的价格较上年同期增幅较大，稀释了部分毛利率，与同行业相关企业的毛利率走势一致。

4、输配电及控制设备等产品在风电，光伏，和储能未来三年市场空间情况？

回复：输配电设备的需求跟社会总用电量息息相关。把握碳达峰、碳中和要求带来的新能源产业发展机遇，大力发展光伏、风电、智能电网和储能等新能源产业，进一步拉动输配电设备的市场需求。公司争取获得较多订单，提升市场地位。

5、公司产品在输电市场领域，即高压、超高压和特高压电力系统领

域（电压在110kV及以上等级）是否有产品销售，未来和外资品牌竞争情况怎么样？

回复：公司目前具备110kV产品型式试验报告及生产能力。目前中国在高压、超高压及特高压领域处于领先地位，国内知名品牌为特变电工、江苏华鹏等，未来主要以国内厂家的竞争为主。

6、国家电网和南方电网普遍采用集中招标方式未来是否会持续压低产品价格，降低行业盈利能力？

回复：公司主要客户为国家电网、上市公司等大型企业，公司与客户保持了稳定良好的合作关系。国家电网和南方电网已多年持续采用集中招标方式进行采购，行业内竞争比较激烈，各个企业都会根据自身的情形确定相应的招投标策略，总体而言，招标方式对于行业的盈利能力不会带来特别不利的影响。

7、公司当前产能利用率？未来产能扩张节奏？

回复：公司当年产能利用率与上年同期持平。十四五期间，包含新能源产品的干式变压器、油浸式变压器、箱式变电站在光伏、风电、储能等项目上广泛适用，公司已成为阳光电源、平高集团、厦门科华、科士达等客户的优质供应商。同时在中国石化、国家电网等能效产品上推广使用，公司部分产品线利用率较高，随着募投项目的实施，产能将会得到进一步的提升。

8、变压器市场未来竞争格局的展望？

回复：随着电力体制改革的进行，输配电及控制设备制造业的管理与经营已形成市场化的竞争格局，在配电市场领域，国内中小生产企业众多，各企业生产能力和技术水平差异较大，大部分企业主要生产中高端产品，仅有少部分拥有研发创新能力及自主知识产权的规模较大优势企业面向中高端市场，市场竞争较为激烈。当前，输配电设备制造商转型升级时，面临技术、设备、人才、营销、专利等多方面的竞争。输配电设备市场未来将呈现出高端化、自动化、信息化、集成化等特点，产品

附加值将更高，中高端市场将占据主导，低端制造环节的市场集中度会有所攀升。

9、公司的竞争优势主要体现在哪些方面？未来市场份额的提升空间？

回复：公司自成立以来，始终专注于输配电及控制设备的研发、生产与销售。通过在技术研发、制造工艺、质量控制、营销服务和管理效率等方面的持续努力，公司以可靠的产品性能、丰富的产品序列和专业的客户服务，满足了广大客户差异化的产品需求，树立了行业领先的综合竞争力。主要体现在：

1、品牌优势：

公司拥有国内先进的生产工艺装备，检测手段齐全，产品质量稳定可靠，畅销国内市场。2020年，公司SCB14型干式配电变压器荣获中国质量认证中心“江苏精品”称号。公司荣获了“江苏省工业质量信用AAA”、“江苏省信用示范企业”“江苏省专精特新中小企业”“江苏省绿色工厂”“徐州市质量奖”等诸多殊荣。

2、研发与技术优势：

公司一直专注于变电设备与智能电网领域新技术、新产品的研发，已成长为一家拥有较强自主研发创新能力的高新技术企业。截止到目前，拥有有效专利121件，软件著作权2件。

3、营销和售后服务优势：

公司始终坚持销售与服务一体化的业务发展模式，坚持深耕华东市场、放眼布局全国的市场策略。在淮海区（徐州及苏北）、苏南区、安徽区、华南区、川渝区、华中区、华北区、西北区等区域建立了营销及售后服务网络，培养出了一支成熟的市场营销、售后服务、技术支持等方面的专业队伍，建立了完善的营销及售后服务体系。健全的营销网络、强大的营销力量配合公司及时、快速的售后服务，有效的提高了客户的满意度，提升了客户对公司的认知度和信任度。

4、人才及管理优势。

公司中高层管理人员具有多年的行业技术积累和丰富的管理经验。经过多年的探索，公司在激烈的市场竞争中逐步发展，已形成了独具特色、科学高效、运作有序的管理机制。

根据中国电器工业协会的数据，2020年我国变压器产量为17.36亿千伏安。公司变压器的产量为903.68万千伏安，推算当年公司全国市场占有率约为0.52%。公司市场占有率总体保持稳定，随着募投项目的实施，未来公司市场占有率将有所提升。

10、公司箱变及电气成套设备业务未来的发展规划以及重点布局的市场？

回复：公司大力发展标准化箱变及标准化成套电气设备，目前已经取得全系列标准化箱变的生产资质，资质涵盖范围可满足国内绝大多数的客户产品需求，为公司的业务拓展提供了更好的支撑；除此以外，在工业使用的特种箱变及新能源发电领域，已具备一定的研发能力，以满足用户定制化的需求。这两大类产品主要拓展渠道及客户为国家电网、南方电网等系统内的集采及风光储充四大类新能源领域的客户，助力实现国家提出的“双碳”目标。

11、公司在储能方面的前期积累及未来规划情况？

回复：公司积极响应国家“碳达峰、碳中和”战略，深耕电化学储能技术并将储能系列产品数字化工厂规模继续扩大，实现产品战略纵深布局。同时，积极探索储能领域相关新技术，并在适当的时期进行产业化布局。

12、公司在储能产业链中的定位？储能系列产品的具体类型？

回复：我司目前定位于储能产业链中，不同客户，不同场景，不同规模下的交流侧系统集成商。目前，公司主流的储能一体机产品容量，有2750kVA、3150kVA、3450kVA等主打机型。根据客户要求，由干式变压器和油浸式变压器组成储能系统方案。

13、传统业务的客户结构，目前国网占比比较大，网外的市场（尤

	<p>其是风电) 主要哪些客户关系比较好? 客户开拓和收入增长潜力如何?</p> <p>回复: 公司产品广泛应用到电力电网、新能源(风、光、储)、轨道交通、电动汽车充电桩、工业制造、基础建设、房产建筑等行业项目中。其中新能源客户主要有阳光电源、平高集团、厦门科华、科士达等。公司通过各部门的紧密协作, 深入了解客户需求, 对比竞争对手情况, 抓住客户痛点, 在巩固目前市场竞争地位的基础上, 继续提升客户服务水平, 加大境内外市场开拓力度, 吸引优质客户。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年1月

风险提示: 以上如涉及对行业的预测、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。