

金冠电气股份有限公司 投资者关系活动记录汇总表

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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	光大保德信基金、华金电新、财通电新、中金电新、中信建投证券、相生资产、清和泉资本
时间	2023年6月
地点	公司会议室、电话会议
公司接待人员姓名	副总经理兼财务总监、董事会秘书：贾娜 证券事务代表：刘艳娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1. 公司主要业务情况介绍？</p> <p>答：公司成立于 2005 年 3 月 28 日，是一家专业从事输配电及控制设备研发、制造和销售的高新技术企业，公司现以两类业务为主：</p> <p>一类是输配电及控制设备研发、制造和销售，主要产品有交、直流金属氧化物避雷器和配网产品。公司避雷器产品为国家级单项制造业冠军，主要客户以国家电网和南方电网为主，保持着持续稳定的中标率，其中特高压避雷器产品市场占有率在 30%以上。</p> <p>第二类是充电桩和电化学储能系统等新能源产品。公司的充电桩产品以大功率直流快速充电桩为主，并提供配套的软件服务平台；电化学储能系统产品有电池系统、变流升压系统、储能变流器（PCS），以及能量管理系统（EMS）。</p>

2022 年避雷器和配网产品市场份额持续稳定，充电桩和电化学储能系统等新能源产品发展势头良好。

2、今年公司避雷器中标情况如何？未来两年避雷器产品市场情况如何？

非特高压避雷器方面，2023 年 2 月，国家电网一批招标量 1.5 亿元，较 2022 年增长 232%，公司中标 2,675 万元，较 2022 年增长 147%。4 月份，国家电网二批招标量 2.26 亿元，较 2022 年增长 155%，公司中标 2,056 万元，较 2022 年增长 44%。

从国家电网集招一、二批的招标规模上看，比往年均有较高增长。下游行业国家电网的投资额创历史新高，叠加特高压的大规模建设，行业需求有一定的上升。

特高压避雷器方面：公司近期中标川渝 1000 千伏特高压交流工程、黄石变电站新建工程、陇东～山东±800 千伏特高压直流输电工程等特高压项目，中标金额合计 6,141 万元。

整体上，2023-2025 年电网投资尤其是特高压建设将迎来高峰期，有望迎来量价齐升。

3. 在公司输配电业务中，产品的客户及销售模式主要是？

公司输配电业务的核心产品有金属氧化物避雷器、智能高压开关柜、一二次融合环网柜（箱）和一二次融合柱上开关等，主要服务于智能电网建设。公司避雷器产品生产历史悠久，在国家电网集中规模招标中 35kV-750kV 电压等级市场的累计中标台数位居前列。

输配电产品客户主要包括国家电网及附属公司、南方电网及附属公司、发电企业集团、电气成套设备制造商、大型工矿企业等。对于国家电网、南方电网和发电企业集团客户，公司通过投标方式获取订单；对于电气成套设备制造商、大型工矿企业等客户，公司通过投标或商务洽谈签订合同后按订单供货。

4. 公司特高压避雷器的优势有哪些？近期招标情况如何？

1) 公司是中国避雷器行业的知名企业，多年从事避雷器研发制造，技术水平先进。避雷器系列产品涵盖交直流、全电压等级，是国内超特高压交直流避雷器领域先进企业。2019 年公司金属氧化物避雷器产品被工

信部认定为制造业单项冠军产品。

特高压避雷器产品电压等级较高，对避雷器生产厂家的技术水平、研发试验能力、产品质量和生产能力要求更高，公司已全面掌握 1000kV 特高压交直流避雷器的关键技术。目前国内具备 1000kV 交直流特高压避雷器供货能力的主要包括金冠电气、西电西避、平高东芝（廊坊）等少数企业。公司特高压避雷器产品常年保持稳定的中标率，市场占有率在 30%以上，具有较强的市场竞争力。

2) 公司近期中标川渝 1000 千伏特高压交流工程、黄石变电站新建工程、陇东~山东±800 千伏特高压直流输电工程等特高压项目，中标金额合计 6,141 万元。

5. 公司充电桩产品类型主要是哪些？近期的市场情况如何？

1) 公司直流充电桩销售以 120kW 和 160kW 直流一体双枪为主，交流充电桩以 7kW 单枪和 14kW 双枪销售为主，目前公司充电桩业务主要发展方向是以快充为主体的大功率直流充电桩。

2) 近期，公司子公司南阳金冠智能开关有限公司中标南阳市南召县、商丘市宁陵县、许昌市禹州市、漯河市、南阳市邓州市充电桩项目，累计中标约 6,200 万元。其中邓州市充电桩项目属于联合体投标，公司子公司金冠智能中标设备金额 2,692.99 万元。

公司正以整县推进的模式在南阳其他县市、河南省以及河南周边中部地区推进新能源汽车充电桩业务。

6. 公司充电桩业务在县域充电桩市场发展的可持续性如何？

公司及其下属子公司参与地方政府下属平台公司招标，公司已经中标南阳市 6 个县的新能源汽车充电桩基础设施项目，中标充电桩和配网设备 3.87 亿元。公司正在南阳其他县市、河南省以及河南周边中部地区推进充电桩业务。

在政策方面，充电桩下乡成为主要着力点。近期，发改委官网挂网《关于加快推进充电基础设施建设更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴的实施意见》，提及 11 项实施意见，提出加快实现充电站“县县全覆盖”、充电桩“乡乡全覆盖”，合理推进集中式公共充电场站建设。

在市场方面，随着新能源汽车的普及，大部分公共充电桩都集中在

一线、新一线城市，二三四线城市的充电基础设施非常薄弱，尤其是县城及乡镇，充电难成为乡镇百姓的痛点。充换电站建设存在很大缺口，已成为制约新能源汽车推广的瓶颈，全国新能源汽车充电基础设施建设明显加速，市场发展空间巨大。

7、公司今年在海外市场的拓展情况？

公司目前充电桩业务以国内市场为主，同时也在推进海外充电桩业务的研发工作。

8. 公司储能业务 2022 年收入结构，及 2023 年储能业务发展方向？

2022 年度，公司储能设备收入 7,446.80 万元，储能设备产品为新增产品，主要系为全国第二批增量配电业务试点项目内乡县产业集聚区发展投资有限公司提供配套储能系统产品。

公司研发的电化学储能系统适用于新能源发电侧、电网侧、用户侧等多种应用场景，2023 年预计在以下两个主要领域开展业务：

1) 增量配网园区的电网侧储能。增量配网园区储能在实现“峰谷套利”的基础上，可以通过“隔墙售电”、保障园区能源安全、提高新能源消纳比例、缓解用电高峰期间园区超负荷运行、实现“光储充检放”充电桩一体化服务等方式，实现更大的综合能源管理价值，经济效益和社会效益明显。

2) 工商业企业园区的用户侧储能。在分布式光伏电源端以及负荷中心就地部署储能，一是实现“峰谷套利”，为用户节约用电成本，二是充当大型“充电宝”避免拉闸限电的风险，三是提升清洁能源的消纳率，四是缓解用电高峰时期变压器超负荷运行，达到短时扩容的效果，五是实现“光储充检放”充电桩一体化服务。

9. 公司电化学储能系统产品核心竞争力如何？主要集中在哪几个领域内开展业务？

1) 公司电化学储能系统产品除电芯、电池管理系统（BMS）、消防空调系统外均为自制。其中储能双向变流器、IED 通信管理机产品通过了河南省电器工业协会的科技成果鉴定，设备综合性能指标均达到同类产品的国内先进水平，核心技术的研究达到国内领先水平；

公司建设有电池 PACK 的自动化激光焊接生产线，能够根据项目需

	<p>求调整模组与 PACK 方案，具有成本低、效率高等优势。</p> <p>2) 公司研发的电化学储能系统适用于新能源发电侧、电网侧、用户侧等多种应用场景，目前主要在增量配网园区的电网侧储能，工商业产业园区的用户侧储能领域内布局业务。</p> <p>10、公司是否有再融资计划？</p> <p>公司将根据业务开展情况及实际需求适时考虑开展再融资。后续公司如有再融资计划，公司将根据相关规定要求及时履行信息披露义务。</p> <p>11、公司在创新研发方面采取了哪些措施去推动公司主要业务的发展？</p> <p>1) 公司将以北京、西安、郑州、深圳研发中心为抓手，专注于新产品市场调研、研发等工作，以研发中心作为研发创新的载体，持续引进中高级技术人才，不断壮大和优化科研队伍，为公司新技术的研发打下坚实的基础。</p> <p>2) 公司持续优化电阻片工艺、扩充避雷器产品系列、提升配网产品的核心竞争力，加强新能源汽车充电桩、电化学储能设备与系统等产品的市场开拓，并加快陶瓷基板研发进展。</p>
附件清单	无