

重庆望变电气（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☒路演活动 ☒现场参观 ☐电话调研 ☐其他
调研人员（单位）	长盛基金 重阳投资 长江证券 富国基金 华安基金 华泰柏瑞基金 财通基金 华宝基金 兴证全球基金 汇添富基金 华泰资产 华泰保兴 东吴证券 银河证券
调研时间	2025 年 5 月 30 日-2025 年 6 月 27 日
调研地点	江北嘴、上海
上市公司接待人员	董秘 李代萍、证券部相关人员
投资者关系活动主要内容	1、公司 2025 年上半年的主要经营情况如何？ 答：2025 年上半年公司持续提升产能，优化产品结构，积极获取订单并同步拓展新市场，虽因财务等管理费用增加导致第一季度业绩同比有所下滑，但整体就上半年而言，公司订单、产品毛利

	均有提升，相关业绩请以相关公告为准。 2、现目前八万吨高端磁性新材料项目的产出情况？ 答：八万吨高端磁性新材料项目已于 2024 年 6 月全线投产。截至目前项目生产稳定，已达到设计产能，现目前 090/095 为主流牌号，牌号结构显示截止目前，085 及以上牌号产出占比约 20% 左右，预期后期公司在技术团队、供应商等各方协同下，高牌号产出占比有望持续提升，具体数据以实际产出为准。 3、2025 年公司业绩增长点？ 答：公司输配电及控制设备电压等级向“上”跃进，战略性切入 220kV 及以上高端电力变压器市场，助推产品高质量发展；公司高端产能+高端牌号双突破，085 牌号性能大幅提升，075 牌号研发立项及部分技术取得突破，公司取向硅钢行业话语权与竞争力全面升级；募投项目逐步建成，智能成套项目提供智能化配电设备及系列化智能解决方案，将有力推动公司抢占高端市场；变压器技改项目全面交付后，电力变压器产能从 750 万 kVA 增加至 1150 万 kVA，产能提升 53.3%。另外， 公司国际化战略取得一定积极进
--	---

展，公司有信心提升相关业绩。

4、公司智能成套电气设备相关项目有何最新发展？

答：公司推出了环保充气柜、低压智能柜、箱式变电站、MVnex/BlokSeT 授权柜 4 款智能成套电气系统新产品。预计新产品的市场需求将在未来 3-5 年持续增长，新产品能够有效满足新能源、工业、数据中心、城市电网等多个行业的高端需求，进一步丰富公司产品线，大幅提升公司在智能配电领域的市场竞争力。

5、公司除传统领域外的新兴领域有何战略规划？

答：未来三年，公司将加速智能化升级，推动传统输配电设备向数字化、物联网方向发展；打造具备远程监控、自主巡检、智能运维能力的产品；积极拓展 AI、大数据、云计算、5G 等运用领域客户；深化布局新能源汽车配套领域，开发高性能非晶合金材料，加速切入新能源汽车电机核心供应链；同时依托长寿新材料基地，推进光储充一体化智能箱变研发，适时抓牢“新能源+智能微网”运用领域，快速抢占“储能+智能电网”等新型电力系统建设新赛道，预期相关业务带来 5%-10%的业绩增速，相关业绩以公告为准。

6、请问一下关税战对公司有什么影响？

答：截止目前公司暂未直接出口美国市场，影响不大；公司实时根据国际经济形势和贸易政策的变化，不断调整国际国内市场布局，实时调整相关结算方式，以降低公司出口贸易的风险。

7、取向硅钢价格变化趋势及后续价格展望？

答：2025 年取向硅钢价格基本持平，价格有开始缓慢回升的趋势，但整体涨幅不算大，未能恢复到 2023 年降价前的价格水平。

我们认为在原有国家的“双碳”、“变压器能效升级”政策、中国电力变压器能效限定值及能效等级新标准、关于新形势下配电网高质量发展的指导意见以及其他一系列推进“电力装备绿色低碳”的政策基础上，又恰逢能源革命与 AI 算力风口，进一步拉动了输配电设备的需求，加之市场化产能调整基本结束，我们预计取向硅钢的价格不会再有下降的空间。

8、公司高电压等级大幅度提升的原因？云变电气剩余的小部分股权，公司有什么后期打算？后期针对高电压等级有何战略规划？

答：公司已于 2024 年 4 月 1 日成功收购云变电气 79.97%股权，使公司电力变压器电压等级从 110kV

	跃升至 500kV，实现供应能力向“上”跃升。近期，公司已于 2025 年 4 月 18 日签订了云变电气剩余股权的收购股权转让协议；同时 4 月支付了 40%的转让款，截止 6 月 30 日，转让款已经支付完毕。 2025 年及未来，公司在变压器领域重点是快速实现 330kV 及以上电压等级的订单突破，对外积极拓展 500kV 变压器产品，落实变压器业绩第二增长级的战略目标； 实际相关业绩请以公告为准。 9、公司在高电压等级方面是否已经取得一些工作进展？ 答：2025 年 6 月 10 日，公司与合建路桥建筑有限公司在友好协商基础上正式签署合作备忘录，携手推进 500 千伏输电线路项目。此次签约是望变电气践行“一带一路”倡议的重要举措，也是中老企业深化能源合作的典型案例。项目建成后，将有力推动区域电力互联互通，为中老经济走廊建设注入绿色动能，同时展现中国企业在国际电力工程领域的技术实力与服务水平。 10、公司原有的 CGO 生产产线是否有改造计划？ 答：公司将综合取向硅钢全球产能布局同时结合公司自身的财务规划综合评估技改计划和启动时机；公司重大投资请以公告为准。
--	---

11、公司全年预期取向硅钢出货量是多少，毛利率是否还有提升？

答：公司取向硅钢全年预期出货量 17-18 万吨，相关数据以实际产出为准；截至上半年，取向硅钢产品毛利率已有 3-5%的提升，预期随着牌号结构的提升及市场价格的回暖，后期取向硅钢毛利率还有一定的修复的空间。

12、公司 2025 年一季度财务费用及 2024 年管理费用较高的原因及后期费用如何管控？

答：公司财务费用高主要系公司用自筹资金收购云变控股权和新建八万吨高端磁性新材料建设项目所致；公司管理费用同比增加主要系收购云变控制权发生的中介机构费用、同时公司规模扩大相关费用同时增加所致；

公司对变动性管理费用一直有降本的要求，公司会持续提升运营管理效能，降低运营成本，合理控制各项费用。

13、公司海外布局新进展？

答：公司积极推进"一带一路"业务布局，主要依托国家走出去战略，高度关注我们自身客户中铁、中交、电建等相关大型央企的海外项目，并积极获取深度参与的机会；公司取向硅钢材料依托现有区

	域及客户体系，做大做深服务，扩大市场规模。 另外，公司考虑香港独特的地理位置、优越的金融环境和贸易政策优势，公司可利用海外仓储的便捷性，成立了香港全资子公司，促进公司旗下硅钢以及变压器等产品的海外销售，预期后期对公司海外业务拓展有一定贡献。 14、公司收入结构中，两网占比大概多少？ 答：公司输配电及控制设备前五客户营业收入占营业总收入的比重约 25-30%，实际占比以相关公告为准。 15、国网集采过后有什么影响？ 答：据公司市场部门反馈，结合国家电网相关公示，区域联合后，包数变多，中标机率变大，但对价格略有影响。整体而言，国网客户毛利高于其他客户。
附件清单（如有）	
相关提示	调研内容均不涉及公司内幕信息及相关未披露的重大事项信息。内容涉及对行业的预测、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。