

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	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话调研 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
调研人员（单位）	交银施罗德 长江证券 永赢基金 无锡江阴霞客 湾科学城招商部 誉辉资本 附加值投资 合众易 晟 山楂树投资 亚太财险 渤海自营 平潭智领三 联资管 明溪资产 中粮资本
调研时间	2025年12月5日-2025年12月25日
调研地点	线上、西安长江证券大制造行业年度策略会、长 寿
上市公司接待人员	董秘、证券部相关人员
投资者关系活动主 要内容	1、2025年下半年公司主营业务经营情况？ 答：2025年下半年，公司输配电及控制设备业务 成总体呈稳定态势；取向硅钢业务在三季度末出 现价格下滑，预计对公司利润有一定影响，但公

司八万吨高端磁性新材料项目高牌号产出占比的提升一定程度上缓解了部分利润压力。具体数据以公告为准。

2、现目前八万吨高端磁性新材料项目的产出情况？目前，高牌号取向硅钢净利润大概是多少个百分点？

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，满产满销，在技术团队、供应商等各方协同下，高牌号产出占比在上半年的基础上有了一定程度地提升，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因每月市场需求实时调整投料规划而变化，整体工艺生产水平最高可占约60%，具体数据以实际产出为准。

3、2025年取向硅钢价格变化趋势及后续价格展望？

答：历年取向硅钢价格走势看，价格涨跌基本形成了3至5年一次波动的规律。2025年上半年取向硅钢价格有开始缓慢回升的趋势，整体涨幅不大；三季度末出现一定程度下滑，2025年12月10日宝武宣布取向硅钢从2026年1月10日起基价上调100元/吨，我们认为这100元/吨的涨幅

是一个由下跌向上升的拐点，对取向硅钢行业是一个较大的利好。

我们认为在国家的“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，预计未来一般取向硅钢的市场需求会继续减少，高磁感取向硅钢需求增加，取向硅钢价格在经历市场调整后将逐步趋向稳定。

4、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一定提升，第三季度取向硅钢价格受原材料、市场产能、当期海外需求等众多因素影响，毛利率具体以产出和市场行情为准。

5、近期针对变压器版块海外热潮，公司的取向硅钢业务海外订单是否有暴涨体现？

答：公司取向硅钢出口受海外价格、运费、政策

等综合因素影响较多，公司实时调整出口策略。

据公司国际贸易部在欧美拜访的最新情况反馈，

客户订单较同期有增长，后期需要持续关注海外
价格和需求。

**6. 公司输配电及控制设备业务是否有海外新订
单？**

答：公司产品订单运用区域已经覆盖南美洲、美
国德克萨斯州、阿曼等，以上订单参与项目均为
数据中心项目，公司会持续积极拓展国际市场，
后期将持续关注海外优质项目。

7、2025 年公司业绩预期是多少？

答：在公司输配电及控制设备电压等级向“上”
战略性切入 220kV 及以上高端电力变压器市场；
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；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；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了一定进展，公司全
力以赴提升产能利用率和订单交付，相关业绩详
见公司公告。

8、公司公告提及公司投资建设兆瓦级智能超充网络建设项目，现目前项目进展如何？对后期业绩贡献是否有预期？

答：截至目前，公司该项目按计划建设中；2025年12月22日，公司标杆站望来充重卡超充1号站已经投用；本项目实施后，预计将为公司带来稳定的充电服务收入，进一步提升公司在新能源基础设施领域的市场地位和竞争力，具有良好的经济效益前景。

9、公司是否研发了固态变压器产品？

答：公司高度重视前沿产品的发展情况，有关注意到固态变压器的相关市场信息；同时，公司也高度重视相关市场标准制定出台等政策。公司会持续致力于技术提升，以丰富公司产品相关运用领域，具体研发进展请以公告为准。

10、公司除传统领域外的新兴领域有何战略规划？

答：公司在坚持输配电及控制设备产业链上下游协同发展的基础上，以“战略清晰化、业务高端化、材料前沿化、形象科技化、市场国际化、资本战略化”为指引，正积极组织国内外一流专家、公司管理层及市场、技术端参与公司未来

3-5 年的战略规划讨论和确定，具体情况以公告为准。。

11、公司新能源、储能、风电光伏等业务的收入及订单情况如何？

答：今年，公司通过招投标等多渠道获取新能源、储能、风电光伏等运用领域订单，随着“十五五”中国新型电力系统多维度加速构建，新型储能是一个新增长点，预计储能、风电、光伏等新能源业务将持续给公司贡献业绩。

12、请问上半年海外业务的营收占比及同比增速具体是多少？海外订单的毛利率水平与国内业务相比是否更高，汇率波动对海外业务盈利的影响有多大？

答：基于效益最大化原则，公司取向硅钢的上半年出口同比约有缩减，变压器出口同比约有增加。根据发展规划，未来三年公司将重点提升海外业务占比。关于汇率风险，公司实时关注汇率变化情况，会结合公司资金需求、外汇需求、汇率趋势等多重因素决定外汇管理；同时公司有外汇套期保值手段可以运用。

13、公司海外布局新进展？是否有在海外建设工厂的规划？

答：公司输配电及控制设备领域积极推进“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如中铁、中交、电建等有关大型央企的海外项目，并积极获取深度参与出口机会；公司取向硅钢材料依托现有区域及客户体系，做大做强服务，扩大市场规模。重大投资战略请以公告为准。

14、公司高电压等级的发展规划？

答：公司于2024年成功收购云变电气后，标志着公司在输配电设备的供应可覆盖500kV及以下电压等级范围。公司持续提升研发能力和加大对前沿产品的研发，强化技术突破、聚焦高电压等级核心设备研发，深化市场渗透，精准对接客户需求，力争在全球高压电力建设中获取批量订单，驱动公司持续增长。

15、公司220kV订单可见度是多少？近期，公司输配电设备是否取得大订单？

答：公司220kV及以下（35-220千伏kV）变压器订单饱和，储备订单已有6个月。近期，公司与中国能建签订了相关框架协议，后续需根据具体项目落实订单金额。

16、公司是否还有其他新的降本措施？

答：公司持续致力于技术革新实现降本；同时深挖内部潜力，通过“人机料法环”各环节的全面提升精细化管理水平，努力实现“节能降耗”“效率提升”双向奔赴的效果；积极为股东创造更大价值。

17、公司未来是否有其他业务规划？

答：公司重大项目投资规划以公告为准。

18、公司变压器产品与海外（如日本）在品质上是否存在差距？

答：公司产品符合 ISO9001 质量管理体系标准。

19、海外变压器订单的毛利率与国内相比毛利率差异？未来毛利率是否稳定？

答：海外变压器毛利率因海外市场不同而不同，扣除海外人工等成本后优势有限。公司认为未来海外变压器因海外需求持续增长及能参与海外竞争的企业较少而导致毛利率会相对稳定且往上提升。

20、公司在雅下项目的进展如何以及后期预期？

答：截至目前，公司已经为雅下项目签订电压等级分别覆盖 35-220kV 的施工变 39 台；公司将持续跟踪该项目建设进度和招标情况，积极参与项目投标。

21、整体而言，我们认为公司具备材料及设备一体化结构闭环稀缺性优势、高电压等级高端化综合优势、产业成本结构联动性优势、产业链深耕聚焦稳定性优势，公司对于我们的认识是否有异议？公司的战略定位是什么？

答：非常认可。公司属于长周期、高技术复杂度的生产企业，公司会持续加快战略升级，在商业模式、组织能力、技术支撑、合作关系等进行系统性提升，打造贯穿材料研发、高端制造与综合服务的全价值链，为全球客户提供全生命周期解决方案。

22、公司高端化科研进展有哪些具体体现？

答：公司坚决执行产品结构向高端迈进的发展战略，成效斐然；高附加值、高技术壁垒的高电压等级输配电设备业务占比实现显著提升；自主研发的 OSFPSZ18-250000/220 自耦电力变压器成功通过荷兰 KEMA 实验室全套认证测试，获得欧洲高端电力设备市场准入资格，为全球化拓展奠定坚实基础。

23、公司收购云变电气资金来源？后期是否有融资计划？

答：公司收购云变电气的资金来源是自有资金和

	<p>银行并购贷。后期是否融资需要以公告为准。</p> <p>24、面对当今社会经济环境疲软，公司内部是否建立完善的风险统筹管理体系？</p> <p>答：公司高度重视战略升级，清楚认识到建立一个完善且与之高度匹配的风险管理系统是战略升级成功的先决条件，公司会根据实际经营发展实时综合调整提升相关风险控制系统。</p> <p>25、输配电及控制设备业务存在账期问题，避免应收账款坏账风险，公司是否有考虑相关保险产品作为风险对冲？</p> <p>答：公司认为保险工具纳入应收账款风险管理体是构建成熟、稳健的“全生命周期综合解决”商业模式的关键一环；这不仅是一种风险对冲，更是一种战略性的财务和业务赋能工具，公司考虑折机选择合适产品。</p>
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。