

证券代码：834062

证券简称：科润智控

公告编号：2025-001

## 科润智能控制股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

#### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2025年1月3日

活动地点：腾讯会议

参会单位及人员：国盛证券、睿远基金、彤源投资

上市公司接待人员：董事会秘书李强、外贸部经理祝文亨

#### 三、投资者关系活动主要内容

**问题 1：**请公司领导介绍下电力设备出海的优劣势？公司在出海业务上有什么优势？

**回复：**尊敬的投资者，您好！国内电力设备出海的主要优势在于成本优势，相对而言国内原材料成本以及工人费用比较低；劣势主要是海外市场需求多样，与国内的技术及服务需求有所差异，欧美地区做工需求更为精细，东南亚、非洲

地区当地要求更加多样化。公司的优势在于产品链比较完善，产品种类多样、结构丰富。公司非常注重出海业务的发展，业务上，目前公司已建立专业的外贸团队，同时，公司亦积极拓展海外合作关系，与外部资深的外贸人士合作以及和国内比较规模的集成商合作开拓海外业务；技术上，公司不断投入研发，注重技术创新，确保产品能满足不同市场和客户的需求，助力开拓海外市场。谢谢！

**问题 2：请问公司在出海方面有哪些布局？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司的海外产品拓展策略是一个多方位、多层次的国际化布局，旨在通过跟随现有客户、筹备成立海外子公司负责本地化运营、灵活应对市场变化以及积极参与国际交流，来实现全球市场的持续增长和品牌影响力的提升。（1）持续技术创新：公司不断投入研发，注重技术创新，确保产品能满足不同市场和客户的需求。（2）跟随现有客户：公司与国内大客户建立了稳固的合作关系，随着这些客户的国际化步伐加快，公司作为其设备供应商，有天然的优势跟随他们进入海外市场。这种策略不仅能够巩固现有的客户关系，还能够借助客户的海外扩张，快速打入新的市场。（3）筹备成立海外子公司负责本地化运营：公司计划通过在安哥拉设立子公司承揽总包业务，更好地适应当地市场需求，建立品牌影响力，并提高市场渗透率。（4）灵活应对市场变化：公司密切关注全球市场动态，灵活调整产品策略，优化产品性能和功能，以适应不断变化的场景、客户和市场需求。（5）积极参与国际交流：通过参加国际展会和行业交流活动，积极展示公司产品与技术，与潜在客户建立联系，并了解最新的行业趋势和技术发展。这不仅能够提升公司的国际知名度，还能够为产品研发策略提供宝贵的信息。通过上述策略的实施，我们致力于将公司打造成为极具竞争力的输配电设备制造和服务提供商。感谢您的关注！

**问题 3：请介绍下国内外市场是否存在差异，以及公司如何应对？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！国外市场与国内存在显著差异，其中标准不同是关键因素，需因地制宜制定市场开拓策略。在非洲市场，公司采取总包模式，涵盖设计、制造、安装等全方位服务。在东南亚市场，公司主要出口配电变压器产品。公司在东南亚市场已有一定基础，部分国家的电力设备标准与国内相近。欧美市场需求广阔，美国大部分电网建于上世纪六七十年代，欧洲 40% 的配电网使用年限已超过 40 年，设备使用年限较长，存在升级替换需求。公司针对

欧洲市场主要出口主变压器，标准实验样机已在测试，销售渠道逐步建立；在美国市场则聚焦出口单相变压器，产品相关证书已准备就绪，进入试生产阶段。公司将依托现有基础与市场需求，着力提升海外营收比重，争取在海外市场上不断加码发力，实现国内外市场均衡发展。谢谢！

**问题 4：请问公司 2024 年海外订单情况以及 2025 年的目标？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司充分发挥自身优势，积极开拓海外市场。公司产品销售远至东南亚、非洲等多个国家和地区。2024 年，公司和阿贝尔公司共同与某海外客户签订了一份《高压输配电工程承包合同》，合同总金额为人民币 73,000,000.00 元（公告编号：2024-131）。本次合同的签订对公司的海外业务发展具有一定战略意义，未来公司将结合实际情况，持续加大海外业务的拓展力度。具体订单情况以公司在指定披露平台披露的数据为准，2025 年，公司将在 2024 年的基础上继续深耕外贸市场，争取更上一个台阶。谢谢！

科润智能控制股份有限公司

董事会

2025 年 1 月 6 日