

西安中熔电气股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	银河基金、广发电新、华能信托资管、光证资管、泉果基金、工银瑞信、华商基金、中金电新、广发基金、天弘基金、工银基金、景顺长成、明见投资、彬元资本、富达基金、汉和汉华资本、国联电新、华夏基金、博时基金、万家基金、北京鸿道投资、中睿合银、北京清和泉资本、中哲物产集团有限公司、农银汇理、Keywise、国泰海通、国信资管、华泰自营、民生证券、交银施罗德、华富基金、中信证券、天风电新、中银基金、摩根基金、国信资管等机构
时间	2025 年 9 月 25 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长方广文先生； 总经理刘竹西先生； 董事会秘书刘冰先生； 财务负责人李文松先生； 证券事务代表苏律文女士。
投资者关系活动主要内容介绍	接待人员与投资者进行了沟通交流，在会议交流过程中，相关人员严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，主要内容如下： 中熔电气总经理刘竹西先生首先就公司发展历程、战略布局、技术优势及公司发展前景进行专题分享。随后，各机构代表与中熔电气高管团队展开了深度交流，主要内容如下： 一、海外市场拓展与泰国工厂产能 公司海外市场拓展已进入加速阶段，客户定点项目持续增加，覆盖不同地区与客户类型。海外客户通常给予更充分的研发与交付准备期，合作关系更为长期稳定。 泰国工厂战略定位升级：泰国工厂的职能已从最初主要服务北美客户，升级为支持全球战略的核心生产基地。当前，它不仅服务于北美市场以应对地缘政治带来的供应链需求，也积极响应众多中国企业在东南亚投资所带来的本地化供应需求。这种需求的增长促使公司持续向泰国工厂新增新的生产线，目前产能处于持续爬坡状态，公司正根据订单和客户需求的生长，不断投入新产线以扩充产能，2026 年计划进一步调试 5-6 条生产线，以满足客户量产需求。 海外市场未来规划：公司对海外收入占比的提升有明确且积极的长期规划，目标是在未来几年内，使海外收入占比与国内收入占比逐步接近。海外产能布局将遵循“区域化供应”原则，未来规划在欧洲建设

	产能，以满足客户未来的需求。 二、新业务领域与产品进展 1. 数据中心业务 维蒂、中恒、科士达、科华、台达、麦格米特等均为公司的传统客户，但是随着 AI 算力的增长，需求增长快，同时技术方案也在创新，中熔会跟随着客户的技术方案的更新，同步更新方案。数据中心行业对熔断器的分断能力、功耗和温升控制要求更高，激励熔断器在该行业也有应用的可能。目前该领域熔断器的市场规模尚无权威共识数据，但普遍共识为该行业具备未来增长较大的潜力。公司已安排市场部门进行专项研究，并将依据行业需求动态调整资源投入。 2. 激励熔断器 该产品是公司在新能源汽车安全保护领域的重要产品，已实现从概念到批量应用的跨越。随着中国新能源汽车市场从“渗透率提升”转向“质量与安全提升”，以及国家可能出台更严格的安全规范，该产品在高端电动车及混动车型中的配置率有望持续提高。 3. 继电器与集成产品（BDU） 公司正从单一器件供应商向系统解决方案提供商战略转型。 继电器进展：经过三年以上的持续研发投入，公司继电器产品已完成定型并实现自动化产线量产，目前已获得客户的定点，进入量产准备阶段。 集成产品发展战略：公司的核心战略是以熔断器为基础，结合继电器、接触器及传感器，向客户提供多元化的解决方案。具体表现为三种商业模式： 模式一：器件供应。为客户提供单独的继电器、熔断器等核心器件。 模式二：物理集成。提供将多个器件组合在一起的 BDU 模块。 模式三：智能集成。未来方向是将控制与检测功能集成，推出智能 BDU，以适应智能驾驶对全域电气系统状态监测与反馈的高阶需求。 市场空间与竞争力：BDU 的市场规模远大于单一的熔断器，预计有十倍以上的增长空间。公司凭借深厚的车规级技术积累和对客户需求的深度理解，具备提供一体化解决方案的独特优势。 三、公司未来战略愿景 公司的长期愿景是“成为卓越的能量保护系统解决方案服务商”。 公司未来将并行发展高压侧和低压侧的配电系统的保护方案，以响应汽车智能化、网联化对全域电气架构提出的更高要求。公司有对未来技术路线的清晰规划，将持续加强技术专家团队建设、开发设计先进设备，公司致力于根据不同客户在不同发展阶段的需求，提供从器件到部件到集成系统的“套餐式”灵活解决方案，以最大化满足市场需求，提高公司竞争力。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 29 日