

# 江苏安靠智电股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年度业绩说明会的投资者
时间	2026年04月27日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 陈晓凌 财务总监 蒋浩 董事会秘书 贾云 独立董事 刘鹏
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、2025年度业绩说明</b>  2025年，公司实现营业收入8.27亿元，同比下降23.76%；归属于上市公司股东的净利润7359.6万元，同比下降59.86%；扣除非经常性损益后的净利润3534.9万元。业绩下滑的主要原因：1. 市场环境影响：市场竞争加剧、订单确认收入节奏，公司智能电力系统服务、智慧模块化变电站业务收入同比下滑较多，是拖累整体业绩的最主要因素；2. 坏账计提影响：对部分工程应收款项计提了大额坏账准备，进一步挤压了利润空间；3. 研发投入加大：公司全年研发投入7033.5万元，同比增长24.2%，研发投入占营业收入比例达到

8.50%，创历史新高。虽然整体业绩有所下滑，但公司经营活动产生的现金流量净额2.43亿元，同比增长39.47%，远高于净利润水平，公司主营业务的现金创造能力依然强劲；资产负债率25.68%，低于行业平均水平，财务结构稳健。公司海外市场获得开创性突破，获得巴基斯坦电网EPC总包、美国数据中心变压器订单。预计2026年度公司核心产品及电力EPC总包服务在海外市场将取得较大增长，整体经营质量将有一定改善。

## 二、投资者交流

1. 主营业务构成中，智慧模块化变电站的主要产品是什么？以往给腾讯仪征数据中心提供电力设备的产品构成归属是否放在这个构成板块内，请介绍该板块的主要订单示例。该业务在2025年收入为1.82亿元，较2024年3.79亿元有大幅度下降，请介绍原因是什么？

答：智慧模块化变电站是以一、二次融合的智能设备为模块，通过工厂化生产预制、现场模块化装配建设的变电站。腾讯仪征数据中心项目属于该板块内。2025年该板块收入下降主要系市场竞争加剧、订单确认收入节奏所致。

2. 公司主营业务构成表中，GIL产品及系统服务在2025年收入为2.11亿元，较2024年的2.32亿元略有下降，基本持平。公司GIL产品2025年销售量16817米，较2024年销售量6546米大幅增长156.9%，该增幅和GIL产品的营收下降不匹配，请介绍原因是什么？另请介绍GIL产品在2025年销售量大幅度增长的订单来源是什么？主要对什么项目提供了供货？另外请介绍2025年度，行业内的主要GIL订单规模是什么，公司获取订单的竞争能力有没有发生重大不利变化？

答：上述GIL产品及系统服务业务中增长幅度与营收下降不匹配主要系订单结构差异所致。GIL产品及系统服务分为两类：一是直接销售GIL产品，二是提供GIL系统服务。2025年GIL产品销售数量为16817米，对应收入1.6亿元，GIL系统服务为0.5亿元。2024年GIL产品销售数量为6546米，对应收入0.53亿元，当年GIL系统服务收入1.78亿元。2025年GIL产品销售量大幅增长的主要原因是绍兴及中车GIL项目供货。GIL行业内订单招标情况请关注国家电网、南方电网及“五大六小”发电集团等企业的招标信息发布渠道。公司积极关注并参与行业内GIL项目的招标。公司是工信部认定的GIL行业单项冠军，于2015年在国内率先研发出10kV-1100kV金属气体绝缘母线

(GIL)，弥补了电缆系统不能大容量输电的缺陷。系列产品多次通过中国机械工业联合会组织、国家电网和南方电网参与的新产品鉴定，10-1100kV GIL产品技术水平达到国际或国内先进水平，其中220kV三相共箱GIL产品为国际首创。公司具备丰富的GIL工程及系统服务业绩，树立了行业先发优势，公司获取订单的竞争力未发生重大不利变化。

**3. 请介绍甘浙特高压、浙江环网特高压、蒙电入户特高压工程中有关GIL设备招标的情况，贵公司为积极参与投标做了什么准备工作，公司的竞争优势是什么？**

答:以上项目暂未开始招标，公司积极参与项目前期的招标准备工作。公司是工信部认定的GIL行业单项冠军，于2015年在国内率先研发出10kV-1100kV金属气体绝缘母线（GIL），弥补了电缆系统不能大容量输电的缺陷。系列产品多次通过中国机械工业联合会组织、国家电网和南方电网参与的新产品鉴定，10-1100kV GIL产品技术水平达到国际或国内先进水平，其中220kV三相共箱GIL产品为国际首创。公司具备丰富的GIL工程及系统服务业绩，树立了行业先发优势。

**4. 贵公司在年初披露了获得北美电力设备合同898万美元，请问这部分订单是否已经交付完毕？**

答:截止公司2025年年度报告披露日，该订单已完成部分交付。

**5. 公司变压器工厂构建了从原材料检验到成品发运的全流程智能化生产体系，全面覆盖10kV至500kV 超高压全系列电力变压器产品，是国内领先的高可靠性电力设备制造工厂。这件事情看起来突然，此前在25年中报并未有相关披露，看起来似乎是平地惊雷用6个月的时间突然出现了一个国内领先的高可靠性电力设备制造工厂。请介绍一下该工厂的建设过程，什么时间开始筹备，募资来源是什么，总投资额是多少，规划产能目前看250台30GVA是否已经满产，未来扩产计划？在建设变压器工厂的时候，项目可研报告是否有未来业绩预期？**

答:变压器工厂属于“城市智慧输变电系统建设项目”中的一部分，于2020年完成规划，2021年完成资金募集，2021年底正式实

施，2025年12月31日达到预定可使用状态并结项，详见《关于部分募投项目结项及变更募集资金用途的公告》；项目募资来源为公司2021年向特定对象发行股票（创业板定增），主要建设GIL、智慧模块化变电站产线及特高压试验大厅等，其中变压器和GIS工厂包含在该项目内。公司目前在手变压器订单充足，暂未考虑扩产。

**6. 请介绍贵公司开变一体机、智慧模块化变电站这两个概念的具体内涵是什么？比如具体的产品，特定的订单，应用场景都是什么？**

答：“开变一体机”指GIS开关和变压器一体机，改变GIS开关和变压器分仓布置的传统布置方式，将两种设备通过关键连接技术和结构化设计等创新方式进行同仓布置，实现设备一体化；“智慧模块化变电站”指以一、二次融合的智能设备为模块，通过工厂化生产预制、现场模块化装配建设的变电站。产品已率先应用在腾讯数据中心、中国绿发新能源示范发电、江苏科达利、冲子光伏电站、溧阳高新区渔光互补等项目中，相比传统方案占地减少70%，建设周期缩短50%，全生命周期建设成本下降30%，实现了整站的全绝缘、高抗震、免维护，增加供电的可靠性。

**7. 请具体介绍公司现在研发项目的布局情况和进展，特别是直流GIL的研发情况。请公司介绍有关直流GIL的具体应用场景，为什么要对该项技术进行攻关。**

答：直流GIL与交流GIL同属气体绝缘金属封闭输电线路，但基于直流输电的固有特性，在大容量、长距离、跨区联网等场景下具备不可替代的优势，是特高压直流输电和新型电力系统建设的关键装备。公司研发直流GIL的主要目的是突破特高压装备核心技术，提升公司行业竞争力与品牌影响力，拓展特高压输电装备市场，完善产品矩阵，为公司参与国家重大能源工程、实现高质量发展奠定基础。

**8. 除了已经获取的巴基斯坦订单和北美订单以外，公司目前重点跟踪的海外订单还有哪些？年报内提及，举全公司之力支持销售的具体行动是什么，销售的目标方向是什么？未来公司产品订单增量的主要来源，贵公司认为将来自哪些方面？**

答:公司目前积极拓展海外市场,主要集中在北美、拉美、欧洲、非洲及中东等地区客户。通过制定清晰明确的、更利于新业务、新市场(核心市场、海外销售、央企集团、重大项目、高毛利产品)开拓的销售政策,打造公司品牌、质量、价格、服务的核心市场竞争力。未来产品订单的增量主要来自于国内电网投资增加带来的特高压相关业务,及变压器和海外市场业务。

**9. 请介绍和中国能建合作的GIL地下输电研究中心目前开展工作的进展情况?设立该研发中心的意义是什么?GIL输电是否全为地下输电模式?公司历史上的订单有否地下输电订单的实际应用场景?公司预期未来的地下GIL输电的场景将主要是哪些方面?**

答:GIL地下输电研究中心正在建设中,该中心将深度融合安靠智电在GIL装备制造、工程应用方面的硬实力与中国能建安徽院在电网规划设计、系统集成方面的软实力。双方将致力于在GIL核心技术攻关、新型应用场景拓展、智能化运维、标准制定等领域开展深度合作,推动GIL技术在我国新型电力系统构建和城市电网现代化进程中的规模化、高水平应用。GIL输电有多种敷设方式,包括地下管廊、浅沟、地表、架空、竖井、斜井等。公司已执行的宁德时代江苏生产基地、无锡惠梁线、南京燕子矶、曹山旅游度假区、重庆高新区陈宝线、杭州拱墅育苗线、绍兴大明电建、江苏时创能源等项目均为地下输电项目。未来GIL地下输电将包含城市架空线入地、用户侧大容量输电等场景。

**10. 公司拟准备投入固态变压器,公司预计研发周期大概多久,未来在行业的地位会要达到什么样的地位。公司现有产能是否能够马上投入生产?预估带来多大的销售额和利润?**

答:公司积极关注固态变压器行业发展,在经过审慎评估和决议下,适时开启固态变压器研发。

**11. 请问,公司在雅安水电项目,现在已经跟进介入了吗?公司具体进入项目实质性的接触与合同大概会在哪个时间点?**

答:公司产品适用于水电站项目:超高压电缆连接件产品早期已运用于水电工程项目;GIL产品具有电压等级高、输电容量大、占用

空间小、使用寿命长、安全性高、运维便捷等特点，在发电侧、城市电网、工业端都有应用。在发电侧大型水电站的电源送出中，国内已有运用先例。公司紧盯雅下项目带来的GIL增量市场，后续会持续跟踪该项目力争取得订单，但是否能取得该项目订单有不确定性。

**12. 请问公司C4环保气体，具体投产时间会在什么时候？其关联产品是否也进行对外销售？可否应用到芯片生产上面？**

答：公司在淮安投资的年产2500吨高端氟材料（500吨全氟异丁腈、1000吨六氟丙烯二聚体及1000吨全氟异丁基甲醚）项目预计年内试生产。其中，全氟异丁腈（ $C_4F_7N$ ，简称 $C_4$ 气体），作为  $SF_6$  气体的优秀替代品之一，主要用于GIS等高压电气行业，具备环境特性友好，绝缘性能优异，灭弧性能优异，与开关内材料相容性良好，低毒、无闪点符合健康和安全要求，可适应恶劣的低温环境要求等显著优势。六氟丙烯二聚体、全氟异丁基甲醚可用于芯片清洗及散热、数据中心液冷、变压器绝缘及冷却油、新能源储能等场景。

**13. 请问，公司在国内GIL产品是否在销售模式上进行改进，比如代理商模式。毕竟国内的销售比拼的不一定是技术。这样来大幅度提升销售。**

答：公司GIL产品及系统服务销售采用直销、代理渠道销售等多种模式。

**14. 请问陈总，看了今年年报，公司未来发展将聚焦3大焦点，能请陈总，说一下发展思路，和重点方向吗？未来为公司带来增长点是国内市场还是国外市场？**

答：聚焦“三驾马车”（GIL、变压器、高端氟材料）发展格局，公司将开展以下措施：（1）举全公司之力支持销售；（2）投入更多资源开拓海外市场；（3）发挥全链优势形成更多新能源销售；（4）客户至上，用优质服务提升履约评价。重点方向是变压器及电力EPC总包服务在海外市场的突破与拓展，我们预计伴随着国内电网投资的增长和海外缺电带来的增量市场，公司国内外市场业务均将实现一定增长。

	<p>15. 请问，目前比亚迪的闪充电桩在大规模的建设，公司的技术与其配合有巨大优势，公司有计划去比亚迪接触，形成双赢格局吗？</p> <p>答：公司暂未与比亚迪进行接触。</p> <p>16. 公司目前已世纪互联的合作有没有进一步推进？</p> <p>答：公司与世纪互联的合作主要以GIL、智慧模块化变电站产品以及与数据中心供电相关的整体解决方案为主，后续具体订单获得有不确定性，请关注公司公告。</p> <p>17. 公司GIL有没有扩大产能的计划？</p> <p>答：公司GIL暂无扩产计划。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年04月27日