

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话调研
调研人员 (单位)	广东恒健投资控股有限公司 北京中军资管 深圳中天汇富基金 浙江沃金资管 银河证券 安徽美通私募基金 荷荷(北京)私募基金 山东金仕达资管 上海益和源资管 杭州深沃投资管理 南京睿澜私募基金 上海非马资管 华福证券 广东冠达泰泽私募基金 上海漫奇基金 麻王集团 广州云禧私募 厦门市乾行资管 大湾区发展基金 深圳量度资本资管 鸿运私募基金 广州市罗爵资管 中银国际 上海朴信资管 上海甬兴证券资管 上海嘉世私募基金 华泰证券 北

	<p>京泽铭投资有限公司 宁波莲盛资管 国信证券 西安江岳私募基金 平安银行股份 中金证券 招商证券 宁波梅山保税港区麦唯投资 IGWT-INVESTMENT 深圳市鲲鹏恒隆投资 西安瀑布资管 深圳前海汇杰达理资本 凯联投资基金 深圳前海君安资管 深圳尚城资管 张家港高竹私募基金 红华资本管理(深圳)公司 长信基金 海南鑫焱创业投资有限公司 兴业期货 国金基金 招银理财 磐厚动量(上海)资管 誉辉资管(北京) 招商证券 长城财富保险资产管理股份有限公司 诺安基金 博时基金 大家资产 西藏青骊资管 阳光资产 中信建投 光大证券 太平基金 上海康橙资管 建信理财 深圳前海百创资管 财达证券 平安基金 富安达基金 东吴人寿保险 上海名禹资管 西南证券 渝富集团 川发展基金 安联投资 重庆徐图科技有限公司 深圳蓝宝石私募基金 知运投资(海南)有限公司 国投证券重庆分公司 九腾资产 重报上游财经 重庆天医物丰科技有限公司 北京天合昆泰资管 广州德权资管 光大证券重庆分公司 平安证券</p>
调研时间	2026年4月10日-2026年4月28日
调研地点	线上、长寿、江北嘴

<p>上市公司接待人员</p>	<p>董秘、证券部相关人员</p>
<p>投资者关系活动主要内容</p>	<p>1、2026年第一季度公司主营业务经营情况？</p> <p>答：2026年第一季度，公司输配电及控制设备业务总体呈稳定略有上升态势；取向硅钢业务在2025年三季度未出现价格下滑，截止2026年第一季度未有大幅度改善，预计对公司利润有一定影响，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。</p> <p>2、请问公司近期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？</p> <p>答：近期，公司取向硅钢业务海外订单较同期有增长，变压器出口订单同比有较大增幅。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。</p> <p>3、近期针对变压器板块海外热潮，公司的取向硅钢业务海外订单是否有暴涨体现？</p> <p>答：公司取向硅钢出口受海外价格、运费、政策等综</p>

合因素影响较多，公司实时调整出口策略。近期，公司取向硅钢业务海外订单较同期有增长，后期需要持续关注海外价格和需求。

4、公司输配电及控制设备业务是否有海外新订单？

2026 年变压器出口订单预期是多少？

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、阿曼等地，以上订单参与项目均为数据中心项目。基于以前东南亚、中东、南亚的市场基础，以及现有欧洲市场的突破，结合第一季度新增及原有订单的可持续性，公司输配电及控制设备出口业绩有一定业绩想象空间，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。

5、公司对于拓展海外市场，是否有一些更具体的规划或者方案？是否有在海外建设工厂的规划？

答：根据公司“未来三年重点提升海外业务占比”的战略规划，2026 年将海外业务作为重点突破方向。

输配电设备领域，将深度参与“一带一路沿线国家电力基础设施建设，依托央企海外项目实现设备出口与工程服务协同出海。在东南亚市场将努力把握区域基建拉动电气设备需求的机遇，扩大变压器、成套设备市场份额；在中东市场持续跟进数据中心项目，拓展高端市场应用；在欧美市场依托取向硅钢产品既有客

户基础，深化与国际知名企业合作，提升高端材料出口比例。重大投资战略请以公告为准。

6、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，现目前080-095为主流产出牌号。具体产品盈利能力以实际产出和实时出货价格而定。

7、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。

8、2026年取向硅钢的价格展望？

答：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，截止目前，取向硅钢价格每月均有上调调整，且延续涨势明显，对市场和公司而言，可所谓战略性拐点，对取向硅钢行业是一个较大的利好。

我们认为在全球电力设备市场热潮、国家十五五在网高损耗电力变压器的大规模升级改造和批量更换、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。

9、据市场反馈预期取向硅钢的原材料会有上涨的趋势，公司如何应对后期的原料上涨风险？

答：取向硅钢原材料成本一般情况下可以向下游端传导；同时公司将持续不断降本增效；另一方面公司也不断提升产出的质量和牌号，努力实现效益做大化。

10、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。目前，公司正在积极开展相关研发工作，具体研发进展请以公告为准。

11、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受地域成本、运用领域、电压等级、容量大小等因素存在差异，与国内毛利率呈现不同是市场有序竞争的正常表现。公司认为未来海外变压器毛利率因海外需求持续增长及能参与海外竞

争的企业较少会相对稳定且往上提升。

12、公司提到十五五期间，重点是高压和出口业务的拓展，请问公司高电压等级的发展规划？

答：公司在输配电设备的供应可覆盖 500kV 及以下电压等级范围。公司将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。

13、公司 220kV 订单能见度是多少？

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。

14、云变电气的下游市场是哪些？

答：变压器在电力体系的发电、输电、变电和用电全场景可以使用；云变电气的下游市场主要以铁路、电网、电建、能建、交建等相关客户承接的项目为主。运用领域涵盖铁路建设、电网建设、新能源各种运用场景、各种电站、数据中心、海外各类需求等。

15、云变电气的整体业绩发展规划？

答：云变电气目前生产场地具备 30 亿元生产产值能力；云变电气利用自身的品牌优势、人才优势、专精特新技术优势已在 2024 年首次突破 10 亿收入；

云变电气地处“一带一路”关键地理位置，结合公司大力拓展海外市场，云变电气有望实现 330kv 和 500kv 的业绩突破，公司业绩有望进一步提升。

16、公司的兆瓦级智能超充网络建设项目，目前最新的进展如何？今年预期目标是什么样的？

答：公司该项目按计划推进中；目前已建成投运 7 个项目（重庆 1 个、云南 6 个），公司正在内蒙、广东、广西、陕西、山西、山东、江西、贵州资源丰富、电动重卡大力发展的省份开发、布局新的站点，正在开发及拟开发站点近 30 个。同时，公司计划在东南亚国家尝试布局重卡充电站建设和运营，具体进展以公告为准。

17、大宗期货铜价持续上涨，是否对公司利润有影响？公司是否采取了相应的对冲手段，比如外汇套期保值业务？

答：铜作为输配电产品的主要原材料，其价格对公司的生产成本是有关键性影响。公司长期与客户保持良好的合作关系，具备一定的议价能力和市场竞争格局，一定程度上保障了部分成本压力转移空间；另外，公司持续提高技术创新，从技术端降本增效；此外，公司会根据市场环境评估，持续通过包括供应商锁价、优化库存等手段以应对原材料价格的剧烈波

动。

18、公司未来是否有其他战略投资规划？比如产业链其他板块的收并购，或者参与投资产业基金？

答；公司重大投资规划以公告为准。

19、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，公司是否有完善的风险统筹管理体系，包括市面上相关保险产品作为风险对冲？

答：公司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。公司认为市面上相关保险工具纳入应收账款风险管理体系是构建成熟、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，公司考虑择机选择合适产品。

20、公司本次向特定对象发行股票，出发点是什么？

答：首先，本次向特定对象通过认购发行股票可巩固控股股东的控制地位，此举将提升公司控股股东的持股比例，有助于进一步增强公司控制权的稳定性。

同时，公司控股股东之一的杨泽民先生控制的企业全额认购此次发行的股票，彰显其对上市公司未来

	<p>发展前景的坚定信心，有利于向市场以及中小股东传递积极信号。</p> <p>另外，随着公司业务规模的扩张以及公司发展战略的实施，公司资金需求逐步增加。本次向特定对象发行股票募集资金扣除发行费用后拟用于补充流动资金，此举可优化公司资本结构，提高公司抗风险能力，有效提升公司的资金实力，可以为公司业务发展提供资金支持，实现战略发展目标。</p>
附件清单 (如有)	
相关提示	<p>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。</p>