

江苏安靠智电股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	财通电新首席分析师张一弛、财通电新研究员沈晨、国海电新研究员王刚、国元电新研究员赵莉莉、东北电新研究员王浩然、天风电新研究员吴佩琳、太平养老保险研究员张浩、国泰君安资管高俊
时间	2024年5月28日 15:00-18:00
地点	江苏省常州市溧阳市溧城镇中关村大道6号安靠新厂、公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：贾云先生 证券事务专员：朱宁鹏先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书介绍公司基本情况，并带领参与人员参观公司厂区。</p> <p>二、互动交流环节，互动问答内容如下： 1、公司目前 GIL 产品的市场策略是什么？ 答：公司目前具备 10kV-1000kV 全系列 GIL 生产制造能力，在城市电网和用户侧具备较为丰富的运行业绩，主要在城市电网、地方政府、用户侧（主要为化工、钢铁、多晶硅等央企）、发电侧（火电站、抽蓄、核电站等电源送出）、新能源汽车集中式充电站等新运用场景领域拓展市场。当前，因为铜价快速上涨，针对部分用户侧和海外市场对低成本输电产品日益增长的需求，公司正开展 10kV-220kV 低成本 GIL 产品研发，在部件轻量化、新型电气连接、生产工艺、智能化安装与敷设等各方面都有创新与优化，目标用低成本 GIL 替代大截面、高压电缆（110kV，220kV）、管型母线，使产品工程造价低于同工况电缆的 10%~20%，进一步扩大 GIL 市场份额。</p>

2、铜价上涨对公司 GIL 产品的影响如何？

答：2024 年铜价涨幅已接近 30%，铝价涨幅约 10%，铜铝价格上涨对公司产品生产制造成本带来一定影响。铝材占公司 GIL 产品整体制造成本的 40%左右，涨价对产品整体生产制造成本的影响大约在 2%左右，影响不大。

3、GIL 产品是否能够完全替代电缆？

答：GIL 产品不能完全替代电缆，只能在部分特定应用场景作为电缆的补充和替代。比如在城市电网的多回路、大容量地下输电场景，以及对于安全性和输电容量有高要求的化工、钢铁、多晶硅等工业侧场景等。

4、GIL 产品未来需求是否增长？公司在 GIL 领域存在哪些竞争优势？

答：我们认为 GIL 产品未来需求广泛，伴随着新能源汽车、自动驾驶、AI 等持续发展，新产业的核心驱动都是“电”，会涌现出更多超算中心、分布式数据中心、超级充电站等高耗电应用场景，配电网增容扩容存在巨大市场机遇，公司 GIL 产品可以完美解决大容量输电难题。公司 GIL 产品存在一定的竞争优势。公司是国家工信部认定的 GIL 产品单项冠军，也是国家专精特新小巨人企业，不管从产品制造能力、在运工程业绩、创新研发能力、系统服务提供能力在 GIL 行业都处于相对领先地位。公司 GIL 产品已成功应用于专供宁德时代江苏生产基地的地下输电线路、德龙宝润钢铁、南京燕子矶、曹山旅游度假区、重庆高新区、浙江杭州拱墅区、绍兴大明、中化集团鲁西化工一期及二期、内蒙古通威多晶硅一期及二期等项目，涉及化工、钢铁、光伏多晶硅等多个行业。

5、公司 GIL 收入确认政策及依据？

答：公司与客户之间的电力系统服务合同通常包含智能电力系统服务及 GIL 系统服务。由于客户能够控制公司履约过程中的在建资产，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。公司采用产出法或投入法确定履约进度，即根据已转移给客户的商品或服务对于客户的价值确定履约进度以及公司为履行履约义务的投入确定履约进度。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，公司按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

6、公司 2024 年一季度净利润下滑是什么原因导致的？

答：公司一季度营收较去年相差不大，净利润下滑主要系收入构成的订单结构差异所致，公司认为属于正常波动。2023 年一季度公司电缆附件（抽蓄项目）和智慧模块化变电站业务（腾讯项目）收入占比较高，GIL 收入占比较低，其中智慧模块化变电站业务主要是腾讯项目且毛利率较高（35%左右）。2024 年一季度公司确认的电缆

	<p>附件收入有所下降，GIL 收入占比大幅提升（重庆项目），智慧模块化变电站项目当前正常毛利率在 10%-20%左右，同时 2024 年一季度公司研发投入增长较多。</p> <p>7、公司海外业务拓展情况如何？</p> <p>答：当前电力设备海外市场景气度较高，公司一直以来也较为重视海外市场。电缆系统领域，公司近期公告中标中国港湾工程有限责任公司《新城 A 区共同管道附属系统设计、供应及安装服务项目整体托臂、托架和托盘采购》项目，是公司电缆系统服务于出海央企的一次典型示范，对于公司拓展珠港澳大湾区和海外业务具有重要意义。目前公司电缆连接件产品已在美国、墨西哥、印度尼西亚、厄瓜多尔、苏丹、尼日利亚等国家形成销售，在越南、印度、菲律宾、新加坡等国家还为客户提供一些电缆系统服务；GIL 和智慧模块化变电站领域，公司依托央企和海外代理商，正在俄罗斯、科威特、新加坡、马来西亚等地开展市场拓展工作，力争用公司优质产品和技术服务更多海外客户。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 28 日