证券代码：301179　　证券简称：泽宇智能

江苏泽宇智能电力股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-055

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____
参与单位名称及人员姓名	共计 19 名参会人员，详见附件《与会人员名单》。
时间	2026 年 11 月 6 日（星期五）
地点	控股子公司智联新能电力科技有限公司（湖北省武汉市东湖新技术开发区武汉大学科技园四路六号）
上市公司接待人员姓名	1、控股子公司智联新能创始人、副董事长：张国清； 2、控股子公司智联新能总经理：李登科； 3、控股子公司智联新能常务副总经理：范中良； 4、泽宇智能董事会秘书：杨天晨； 5、泽宇智能副总经理：刘振宇。
投资者关系活动主要内容介绍	本次由江苏泽宇智能电力股份有限公司（简称“泽宇智能”/“公司”）组织投资者前往控股子公司智联新能电力科技有限公司（简称“智联新能”）开展现场参观，并就业务、技术、市场、收购协同等事项进行交流，具体交流内容如下： **一、智联新能基本情况介绍** **（一）公司概况** 智联新能电力科技有限公司成立于 2021 年 12 月，注册资本 6,800 万元，注册地为湖北省武汉市东湖新技术开发区武汉

	大学科技园，系国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业。2026 年 8 月，公司以现金方式收购其 51%股权；2026 年 9 月完成工商变更登记，智联新能成为公司控股子公司，纳入合并报表范围。 目前，智联新能研发及生产经营场地约 1.3 万平方米，包括一栋办公楼和两栋两层生产厂房，已形成输电线路在线监测、配电线路在线监测、配电保护自动化智能设备三大系列产品。产品已销售至全国 32 个省市以及中国香港、老挝，应用领域覆盖国家电网、南方电网、新能源发电企业、铁路和大型工矿企业。 智联新能现有员工约 300 人，研发人员占比接近 40%。核心团队由技术专家、电网行业专家及管理运营人员组成，成员多来自华中科技大学、武汉大学，70%以上为技术方向。创始人、副董事长张国清是行波故障定位技术工程化应用的开创者和奠基人之一，先后获得多项奖项及荣誉。公司获得省部级科技奖项一等奖 2 项、二等奖 2 项。 **（二）研发体系与技术团队** 围绕核心技术，智联新能组建了六个方向的研发团队：一是行波故障定位技术团队，由张总、马波领衔；二是智能传感团队，由游大海教授领衔，依托华中科技大学相关团队；三是磁控断路器及智能开关团队；四是继电保护及配网自动化团队；五是新型电力系统研究团队，依托高校教授团队及公司总工程师；六是计算机与大数据分析团队。六个团队分别从传感、设备、系统、数据算法等维度提供支撑。 公司研发具有应用型和成果转化型特点，与清华大学、武汉大学、中国科学院、中国电力科学研究院等保持合作，并依托国家电网、南方电网等客户提供的应用场景开展工程化验证。公司已累计大量行波运行数据。 **（三）核心技术** 公司核心技术主要体现在六个方面： **一是精准感知技术。**行波在电网线路中以接近光速传播，

	公司需在纳秒级的时间内捕捉故障行波信号，从而实现故障点精确定位，输电线路定位精度约 300 米、电缆约 10 米。 **二是极限环境适配技术。**设备安装于高压线路，长期处于强电场、强磁场环境，夏季表面温度可达七八十摄氏度，东北地区冬季可达零下三四十摄氏度，且雷击时需承受瞬时电流冲击，设备须在上述工况下可靠工作。 **三是海量数据样本。**数据库日增数据达千万级，具备大数据分析基础。 **四是智能算法。**结合人工智能对行波数据进行故障类型识别与辅助决策。 **五是行波测距与一二次融合技术结合。**公司将行波测量技术与一二次融合成套开关相结合，实现相关技术融合应用，为后续故障自动切除与隔离奠定基础。 **六是无人机带电装拆技术。**解决了挂载重量、悬停、抗风、抖动等飞控难题，可在不停电条件下完成设备安装与拆卸，单台设备作业时间约 10 分钟，较传统方式的 1 至 2 小时显著缩短，该技术经鉴定达到国际领先水平。 **（四）研发投入与知识产权** 公司研发投入占营业收入的比例，前期约为 20%，后续计划每年保持在 8%以上。产品布局按“生产一代、研发一代、储备一代、设想一代”推进，其中研发一代产品已实现销售，储备一代样机已完成。 公司拥有知识产权 88 项，其中发明专利已申请 33 项、已授权 19 项、在审 14 项，集成电路布图设计已授权 2 项。公司参与国际标准制定，IEC 已发布标准 2 项、国家标准 4 项、产品标准及行业标准约 10 项。 **（五）行业背景与产品市场** 行业背景方面，2020 年 9 月我国提出碳达峰、碳中和目标，构建以新能源为主体的新型电力系统。新能源出力具有间歇性、波动性，分布式电源接入后存在反向送电情形，电网潮流方向

	不再单一，传统监测手段受到制约。行波技术是少数不受潮流方向影响的监测手段，可在新型配电系统中快速判定故障原因、定位故障点并及时启动保护措施，具有显著的社会效益和经济效益。 产品方面，公司围绕上述需求形成三大系列： **一是输电线路在线监测。**主要产品之一，市场占有率居行业前列，局部市场稳居第一。按安装方式划分，架空线路产品约占 80%，电缆线路产品约占 20%。具体产品包括架空线路故障监测装置、非接触式故障预警与精确定位装置（安装于杆塔，通过空间磁场感应获取信号）、电缆故障预警与精确定位装置、光纤防外破监测装置等。 **二是配电线路在线监测及配电自动化。**包括配网线路故障预警与精确定位装置、故障测距型一二次融合成套断路器等，是公司未来增长最快的业务方向。 **三是其他产品与技术。**无人机带电装拆实现国内外首次全流程、全场景带电安装与拆卸；动态增容产品与南方电网有关单位合作，将故障定位与动态增容相结合，已通过成果鉴定，达到国际领先水平。 市场空间方面，根据公开信息，国家电网“十五五”期间固定资产投资约 4 万亿元，其中约 40%投向配网升级，重点方向为配网自动化及故障自愈;南方电网 2026 年投资约 1,800 亿元，“十五五”期间计划投资约 2 万亿元，配网升级及城市供电投资占比约 40%。配网线路在线监测及一二次融合开关两类产品均具备较大的市场空间。 经营策略方面，公司早期品牌影响力有限，主要采取差异化竞争策略，深耕细分市场、深入研究细分市场技术，打造细分领域单项冠军。发展规划方面，公司将围绕电网安全、智能、数字化方向，构建“空天地”多元感知与云协同的智能化产品体系，打造特色鲜明的电网智能化设备及服务提供商。现有输电线路在线监测、配电线路在线监测、配电自动化三个赛道可支撑三年业绩承诺；未来 3 至 5 年，公司拟重点拓展设备隐患在线监测、故障抓拍系统、有源配电网、基于光纤传感的设备

	监测以及机器人自动消缺等方向。 **（六）与泽宇智能的协同融合** **一是市场融合。**双方客户资源高度重合，均以电网客户为主，泽宇智能侧重通信与软件业务，智联新能侧重运维与设备业务，销售渠道可以复用，目前已建立相互推送业务机会的机制。 **二是业务融合。**泽宇智能在软件输出、系统集成及定制化整体解决方案方面能力较强，智联新能在产品硬件与工程制造方面具有优势。双方优势衔接后，可在整体项目中形成软硬一体的能源数字化解决方案，提升产品壁垒和客户体验。 **三是技术融合。**泽宇智能在北京设有机器人及人工智能研究院，双方可在算法层面形成互补，将研究院的算法能力应用于智联新能产品。 **二、互动交流环节** **问题一：公司是否以南方电网市场为主？与采用视频可视化技术路径的同行相比有何差异？** 回复：国家电网体量更大、覆盖范围更广，南方电网为五省一市，公司两个市场均有参与。输电线路在线监测存在两条技术路径：一条是通道可视化，通过在重要通道安装摄像头（包括红外摄像头）监测发热等异常，单套覆盖范围数百米；另一条是行波监测，通过传感器采集故障行波信号，一般约 30 公里布设一套。两条路径互为补充，行波路径不受潮流方向影响、定位精度高，可视化路径在通道隐患识别方面更为直观。 **问题二：公司产品在电网系统内部的对口管理部门和使用场景是什么？** 回复：产品主要服务于电网企业的生产技术部门（国家电网现为运维检修部门）下属的线路专业。该部门负责输电线路技改和安全生产，核心职责是发现并及时消除线路隐患和缺陷，公司产品为其提供故障定位和隐患发现的技术手段。2018 年，国家电网生产技术部门发布导则，对跨越重要通道、跨越高铁、跨越高速公路等线路强制要求安装故障定位装置。产品应用最

	初集中于超高压、特高压线路，后逐步下沉至 220 千伏、110 千伏线路，江苏等发达省份在 110 千伏线路已有较多应用；近年配网投资增加，具备条件的地区也在配网装设相关设备，以提升供电可靠性。 **问题三：配网故障定位产品的竞争格局如何？** 回复：国内具备配网故障定位产品自主生产能力的厂家数量较少，行业竞争相对有序。配网线路的长度是主网线路长度的数倍，配网故障定位产品的市场空间将远高于主网，其建设刚开始。 **问题四：公司产品主要通过哪些渠道参与招标？** 回复：国家电网、南方电网均按批次组织招标。南方电网输电线路在线监测产品已实现统一招采；国家电网由各省公司自行组织招采，国网特高压项目由国网总部组织招采。 **问题五：公司产品需求的主要驱动因素是什么？** 回复：电网企业按供电可靠性要求对用户实行分类管理，医院、政府机构、大型企业及重点开发区等对供电可靠性要求较高，优先配置相关监测与保护手段。随着供电可靠性考核要求提升，具备条件的区域会主动增加配置。近年来公司产品推广呈加速趋势。 **问题六：电网投资结构变化及技术进步对公司业务有什么影响？** 回复：电网投资主要围绕供电可靠性和电能质量提升，配网投资占比较高。公司技术将一次系统与二次系统相结合，解决了以往故障定位只能在变电站侧安装、高频信号难以穿越变电站的问题，也解决了跨地市、跨省边界故障定位及责任界定的问题。 **问题七：收购协议约定的业绩承诺完成情况如何？** 回复：根据收购协议，业绩承诺期为 2026 年至 2028 年，业绩承诺方对三年累计净利润作出承诺，具体承诺金额详见公司于 2026 年 8 月披露的收购公告。标的公司目前经营情况正常，

	具体完成情况以公司定期报告披露为准。 **问题八：业绩承诺超额完成是否有额外激励机制？** 回复：根据收购协议约定，若业绩承诺期实际净利润之和超过累计承诺净利润，业绩承诺期满后将对业绩承诺方或标的公司经营管理团队实施超额业绩奖励。该安排有利于调动标的公司经营管理团队的积极性。 **问题九：公司成立时间较短即进入国家电网、南方电网市场，团队与行业有何渊源？产品研发节奏如何安排？** 回复：公司为新设企业，但核心团队为行业资深人员。副董事长张国清是行波技术工程化应用的奠基人之一，其他核心成员亦有电力行业相关的工作背景，对客户需求理解较为准确，产品定位精准。2022 年起公司即开展较大规模研发投放，无人机带电装拆产品于 2022 年下半年立项，现已完成研发并实现销售。公司按“生产一代、研发一代、储备一代”的节奏滚动布局，新产品在市场需要时推出。 **问题十：如何看待价格竞争？下一代产品方向是什么？** 回复：面对价格竞争，公司主要通过推出新产品跳出同质化竞争。目前主力产品为第二代，即无人机带电装拆产品；第三代产品方向为故障定位与通道可视化融合的故障抓拍装置，国家电网正在统一布局，公司在相关方向布局较早。产品迭代周期一般为三至五年，公司持续与电网企业运行部门沟通需求。 **问题十一：六大核心技术方向中，未来三年最具增长潜力的业务是什么？** 回复：六大方向是技术方向，单一产品往往融合其中多项技术，包括分布式硬件、算法、传感、数据与人工智能等。从业务看，未来三年增长最快的是配网系列产品。 **问题十二：收购完成后，与泽宇智能已落地哪些具体合作？** 回复：一是市场协同。双方已签署市场协同协议，互相推送销售渠道与业务机会，建立内部核算机制。目前国家电网信息通信产业集团相关项目已开始合作，江苏地区一二次融合开

	关业务正在对接。二是资质与业务协同。双方正在推进准入资质建设。三是技术协同。泽宇智能研发团队已多次与智联新能对接，围绕软硬件结合产品开展联合开发。 **问题十三：海外业务的定位与进展如何？** 回复：泽宇智能与智联新能已完成一体化整合，产品可通过双方渠道对外销售。目前智联新能的印尼业务处于前期推进阶段；沙特阿拉伯已完成产品资质布局，并推进至能源部相关环节；老挝已有少量订单落地，正在办理出口报关手续。海外市场短期对利润贡献有限，长期是增量方向。 **问题十四：海外市场目前份额如何？配网业务占比是否会提升？** 回复：海外业务刚刚起步，尚谈不上市场份额。公司产品服务于供电可靠性，任何国家均有重要负荷需要保障，海外市场长期具备增长空间。随着电网投资向配网智能化倾斜，公司配网业务收入占比将逐步提升。上一轮配网改造主要投向农村电网，目前农村线路改造已基本完成，新增投资将更多用于供电可靠性与智能化水平提升。
其他情况说明	本次调研活动不涉及公司未公开重大信息。本记录表所载内容仅为公司在本次调研活动中与投资者的交流内容，不构成公司对未来经营业绩的承诺，具体经营数据以公司定期报告披露为准。
附件清单（如有）	《与会人员名单》
日期	2026 年 11 月 6 日

附件：

与会人员名单

序号	姓名	单位信息
1	邹传科	上海证券报
2	孙菁桐	南方基金
3	钱建江	华泰柏瑞基金
4	柴骏临	鹏扬基金
5	王晓振	长江证券
6	李宜琛	方正证券
7	梁悠南	银河证券
8	张生	华创证券
9	刘荣辉	西部证券
10	马天一	申万宏源证券
11	李培玉	山证资管
12	阮金亮	天弘泰富资本
13	陈非	武汉美好年代
14	林灏	臻远投资
15	何泌桐	灵瑞投资
16	李涵灵	灵瑞投资
17	卞鸣飞	开源证券
18	陈亚强	和信证券
19	陈凯建	中信证券