

江苏安靠智电股份有限公司
2024 年度业绩说明会投资者活动记录表

编号：2025-001

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他：____（请文字说明其他活动内容） ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称 及人员姓名	安靠智电2024年度业绩说明会采用网络互动方式进行，面向全体投资者。
时间	2025 年 5 月 6 日 15:00-17:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）网络互动
公司接待人员 姓名	董事长兼总经理：陈晓凌先生 财务总监：蒋浩先生 董事会秘书：贾云先生 独立董事：刘鹏先生
投资者关系活 动主要内容 介绍	一、从分季度财务指标来看，第四季度营业收入和净利润占比较高，这是季节性因素导致的还是有其他特殊原因？ 答:尊敬的投资者您好，感谢您的关注！公司第四季度营业收入和净利润占比较高，主要原因是公司主要产品销售和相关系统服务业务呈现一定的季节性，国家电网、南方电网及五大发电集团等主要客户一般在年初进行采购和招标，公司在第四季度确认相关收入较多。 二、您好，公司未来研发投入的规划是怎样的？ 答:尊敬的投资者您好,感谢您的关注！公司将持续完善研发创新体

系，培育研发人员从被动研发向主动创新转变，加大对主动创新的激励，高效开发利用 PLM 等研发管理工具，做好全系列技术和产品的标准化管理，提升研发效率。坚持以客户为中心，确保工程项目及时交付，加强创新产品推向市场的时效性，继续推动核心产品的关键技术攻关及迭代升级。持续加大研发激励投入，继续投入研发奖励基金，在关键技术创新项目揭榜、生产工装设备和工艺改进、研发流程和制度优化等方面持续给予激励。鼓励联合外部专业高校、头部科研机构、专家教授开展联合研发攻关，协同各方资源，力争技术产品的首创唯一、智能差异、低成本。

三、在未来特高压建设中公司预计 GIL 产品的市场份额能提升到多少，有哪些竞争优势来支撑这一目标？

答:尊敬的投资者您好,感谢您的关注！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。公司全球首创三相共箱 GIL，综合成本比传统单相 GIL 成本低 30%左右、占用空间减少 1/3，弥补了电缆系统不能大容量输电的缺陷。三相共箱 GIL 产品可为城市主要地下大容量输电通道建设、城市架空线迁改入地、化工钢铁等工业侧企业及新能源汽车集中式充电站、数据中心新型变电站等新应用场景提供大容量、安全、绿色环保的电接入或送出解决方案。公司已关注到特高压建设中带来的 GIL 市场机遇，例如甘肃-浙江与浙江环网特高压工程预计将于 2025 年开始陆续开工，预计 GIL 长度数十公里，公司将全力以赴争取一定市场份额。

四、未来在数据中心和城市变电站建设方面，公司有哪些具体的市场拓展计划？

答:尊敬的投资者您好,感谢您的关注！公司智慧模块化变电站产品改变 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进行同仓布置，实现设备一体化，整站建设以工程建设产品化理念、模块化设计、乐高式拼装实现变电站的产品化交付，安全可靠、简单快捷、环保集约、智慧精美。相比传统电站，具备全生命周期造价降低 30%、节省 50%-70%土地和空间占用、建设周期缩短 80%等特点。该技术具有较高普适性，能够用于城市变电站及数据中心变电站的建设，例如在数据中心变电站领域已服务于腾讯扬州仪征数据中心项目，未来公司将进一步推动与腾讯等优质客户的业务合作，把握 AI 迅速发展带来的数据中心市场扩容机遇，具体情况请关注公司后续公告。

五、面对市场竞争，公司在电缆连接件领域如何保持和扩大市场份额？未来产品研发的重点方向是什么？

答:尊敬的投资者您好，感谢您的关注！未来公司将持续跟踪市场趋势，开发新技术和新产品，提供低成本、智能和环保电缆连接件产品，用创新产品和优质服务保持和扩大市场份额。未来电缆连接件产品的重点研发方向是智能化、轻量化、全干式、去油等，开展电缆附件高效、低成本生产研究，通过尺寸、材料和制造技术的不断优化来增强产品市场竞争力。

六、在“源网荷储”一体化方面，公司有哪些具体的技术和产品布局？

答:尊敬的投资者您好，感谢您的关注！公司于 2021 年 5 月成立江苏安靠数字能源科技有限公司，其主要业务发展方向是结合公司的智慧模块化变电站、GIL 和智慧海绵光储充一体化系统为储充、光储充和源网荷储一体等多种用户侧应用场景提供设备、服务和系统解决方案，可实现光伏自发自用余量上网、电价峰谷套利、电网削峰填谷、新能源汽车快充、车联网平台接入等，相关产品已运用于佳世达、钢锐精密、燕湖市民中心和国网江苏综合能源服务有限公司承建的城市公交总站等项目中。

七、海外市场的业务拓展情况如何？GIL 产品实现海外销售从 0 到 1 的突破后，后续有哪些拓展计划和目标市场？

答:尊敬的投资者您好，感谢您的关注！因海外存量老旧电网改造和 AI 蓬勃发展，近几年电力设备海外市场景气度较高，公司高度重视欧美、中东、东南亚等海外市场开拓，在电缆连接件和 GIL 领域已实现一定销售，后续公司将从以下方面拓展海外市场：1.加强海外市场销售团队能力建设，配套相应激励政策；2.寻找更为优质的海外市场销售代理资源，达成紧密合作；3.积极参加汉诺威、迪拜等国际大型电力展会，用优质产品和技术服务吸引更多海外客户。

八、请介绍一下公司 2025 年的工作重心和发展战略。请介绍一下智慧模块化变电站的具体应用场景。公司认为在 2025 年，变电站、GIL、光储充一体化、电缆连接件这几个业务模块，哪些会有更好的增长空间？请介绍一下公司海外业务的推进情况。

答:尊敬的投资者您好，感谢您的关注！2025 年，公司将聚焦关键工作，提升基础管理，深挖基础数字，建立内部核算，强化风险管控，产线高效运行，工程按期交付，奋力推进战略研发，拓展全链产品国内、国际市场销售，全面建设和提升工作高质量标准。公司的智慧模块化变电站可运用于城市变电站、应急变电站、数据中心变电站、风光新能源项目陆上升压站、电网升降压变电站、储能项目配套变电站、地下变电站、车载移动电源、海上风电升压站、大型工矿企业的自备电站等场景。公司 2024 年全年营收增长 13.21%，其中电缆附件增长 24.28%、GIL 增长 52.60%、智慧模块化变电站增长 20.02%，公司认为主要业务在 2025 年都有一定市场空间。因海外存量老旧电网改造和 AI 蓬勃发展，近几年电力设备海外市场景气度较高，公司高度重视欧美、中东、东南亚等海外市场开拓，在电缆连接件和 GIL 领域已实现一定销售，后续公司将从以下方面拓展海外市场：1.加强海外市场销售团队能力建设，配套相应激励

政策；2.寻找更为优质的海外市场销售代理资源，达成紧密合作；3.积极参加汉诺威、迪拜等国际大型电力展会，用优质产品和技术服务吸引更多海外客户。

九、国家“十四五”规划对电网建设投资规模持续增长，这对公司业务发展带来哪些机遇和挑战？

答:尊敬的投资者您好,感谢您的关注!“特高压”建设提速,为公司电缆连接件、GIL 和智慧模块化变电站产品带来广阔市场机遇,如甘肃 - 浙江与浙江环网特高压工程预计 2025 年开工;“十四五”开展韧性电网、智慧电网建设,公司 GIL、智慧模块化变电站等产品可破解输电通道和配电网难题,迎来业务增长;新能源汽车保有量快速增长,配电网增容扩容需求为公司相关产品带来巨大市场机会。但若未来行业政策收紧或发生重大变化,导致国家电力建设投资规模缩减,且公司未能有效应对,可能对公司业绩产生负面影响。

十、请介绍一下公司当前在建产能的情况,具体产能是什么,相对现有产能评价在建产能的规模,预期的投产时间等。谢谢!

答:尊敬的投资者您好,感谢您的关注!公司当前在建产能及投产情况等请关注公司于巨潮资讯网发布的《向特定对象发行股票并在创业板上市募集说明书(注册稿)》及《2024 年年度报告》的“第三节 管理层讨论与分析”之“七、投资状况分析”之“5、募集资金使用情况”。

十一、新能源产业的发展对公司所处行业有何影响?公司在新能源相关业务领域有哪些布局 and 规划?

答:尊敬的投资者您好,感谢您的关注!新能源产业发展使我国配电网建设滞后问题凸显,分布式光伏、工商业储能、新能源汽车超充、算力中心的大规模接入对配网的承载和调配带来较大压力,城市配电网增容扩容迫在眉睫。“三北”等地区新能源快速发展带来巨大消

纳压力，使特高压建设需求更迫切。公司超高压电缆连接件、GIL、智慧模块化变电站在新能源相关业务领域已实现示范应用，例如 GIL 产品已在内蒙通威光伏多晶硅等项目中应用，智慧模块化变电站产品已在中国绿发新能源示范发电、云南冲子光伏电站、时代绿能渔光互补等项目中应用。

十二、行业内上下游企业的整合趋势逐渐明显，公司是否有考虑通过并购等方式进行产业链整合？

答:尊敬的投资者您好,感谢您的关注！公司关注行业上下游优质标的的并购重组机会，暂未通过并购重组方式进行产业链整合。

十三、公司提到通过租赁等新商业模式推广智慧模块化变电站，能否详细介绍这些新商业模式的具体运作方式和优势？未来是否会探索更多创新商业模式？

答:尊敬的投资者您好,感谢您的关注！公司创新智慧模块化变电站租赁新商业模式，可长期租赁，也可以以租代售，腾讯仪征东升云计算数据中心项目的商业模式为以租代售，类似于融资租赁。其优势在于有效降低客户使用成本，进一步拓宽模块化变电站产品运用领域，以差异化服务给用户提供更多选择，率先为公司抢占更多的市场份额。未来公司将基于产品特征及优势探索更多有利于解决客户痛点问题、扩大产品销售渠道的创新商业模式。

十四、如何平衡国内市场和国际市场的业务布局？资源配置上会有哪些侧重点？

答:尊敬的投资者您好,感谢您的关注！公司优先关注国内特高压、新基建、城市更新等带来的市场机会，主要资源配置于国内市场销售。国际市场方面，因海外存量老旧电网改造和 AI 蓬勃发展，近几年电力设备海外市场景气度较高，公司高度重视欧美、中东、东南亚等海外市场开拓，在电缆连接件和 GIL 领域已实现一定销售，

	后续公司将从以下方面拓展海外市场：1.加强海外市场销售团队能力建设，配套相应激励政策；2.寻找更为优质的海外市场销售代理资源，达成紧密合作；3.积极参加汉诺威、迪拜等国际大型电力展会，用优质产品和技术服务吸引更多海外客户。 十五、与国家电网和南方电网这些大客户的合作关系是否稳定？未来是否有拓展其他客户群体的计划？ 答:尊敬的投资者您好,感谢您的关注！公司在高压、超高压电缆连接件行业已有多年积累，产品性能优越、规格齐全，安靠品牌在国内电缆连接件领域知名度高、声誉好，同国家电网、南方电网等结成了稳定的配套、合作关系，已服务于国家电网北京海淀 500kV 城市电网项目、国家电网福建仙游抽水蓄能电站项目、国家电网浙江仙居抽水蓄能电站项目、国家电网江西洪屏抽水蓄能电站项目、大唐集团岩滩水电站项目、华电集团金沙江鲁地拉水电站项目、国电集团四川大渡河大岗山水电站项目、大唐集团四川大渡河黄金坪水电站项目、国电集团大渡河猴子岩水电站项目等多个 500kV 电缆输电系统项目。公司会积极推动与大型央国企的合作，具体情况请关注公司公告。
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	无
日期	2025 年 5 月 6 日