

江苏神马电力股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

江苏神马电力股份有限公司（以下简称“公司”）于近期通过现场会议、电话会议等方式接待了投资者调研。现将有关情况公告如下：

一、调研基本情况

时间：2024.1-2024.2

会议方式：线下以及线上会议

参会机构名称：南方基金、招商基金、思懿投资、海润集团、太平资管、上海保银、中欧基金、上海汐泰、民生加银、山证资管、广发自营、富国基金、华泰柏瑞、鹏泰投资、Invesco AM、易方达、鹏华基金等

公司参会人员：公司董事长马斌先生、董事会秘书韩笑女士

二、会议交流的主要内容及回复概要

问题 1：海外电网增速和国内特高压以及整个行业，增速大概在一个什么样的水平？对未来 3-5 年的展望？

回复：新能源替代传统化石能源是未来也是双碳目标下的必由之路。根据国际能源署《全球能源部门 2050 年净零排放路线图》的信息，到 2050 年要建 1.3 亿公里的架空输电线路，当下的存量电网才 8000 万公里；即在未来 26 年时间内，需要新增建设过往 100 多年已经建成电网总长度 1.5 倍的输电线路，这将成为各国在电网建设上面临的重大挑战与机遇。

22 年公司在美国、巴西、西班牙均实现输电线路的首单突破；23 年在南美地区已取得爆发式增长，欧美也会有较快的增速，芬兰、比利时、法国也已经开

启了前期验证等相关工作。

问题 2：欧美地区主要覆盖的国家和产品是哪些？

回复：海外主要涉及的国家有美国、德国、意大利等发达国家以及南美的巴西等。公司的变电站复合外绝缘产品在欧美地区于 2004 年起开始应用，从早期的 0.1%的复合占比到近年来的 30-40%的复合占比（欧美不同国家占比会有不同）；基于在技术要求更高的变电站领域的成功应用，公司的输电线路复合外绝缘产品在海外就更容易接受了。2022 年开始，公司的输电线路复合外绝缘产品在美国、巴西、西班牙均实现首单突破；2023 年，在拉美、特别是巴西，新建输电线路招标中大范围、大批量选用神马长寿命线路复合绝缘子产品正在成为当地众多电网公司的新常态。2023 年海外收入中，输电线路复合外绝缘产品实现跨越式增长，涨幅超 200%，且中长期增长趋势良好，将持续为公司业绩提供增量贡献。

问题 3：公司的技术在全球的地位以及标准的话语权怎样？

答复：公司自创立 27 年来始终坚持通过创新去推动电力行业的进步；不论是专利的申请，还是我们的技术专家，无论是在主导制定或参与行业国际国内标准都有一定的话语权。近期，公司的技术专家 Eric Moal 先生正式当选为国际电工委员会（IEC）绝缘子技术委员会 TC36 主席；IEC 全称是国际电工委员会，是负责制定和发布所有电气、电子和相关技术的国际标准的权威机构。其中，绝缘子技术委员会也就是 TC 36，标准化范围涵盖高压系统和设备用绝缘子，包括套管、架空线路绝缘子和变电站用绝缘子。该技术委员会覆盖了所有类别的绝缘子和套管，系全球该领域最权威的国际标准制订组织。我们的首席专家将以新的 TC36 主席角色，全力支持公司战略目标的实现。

问题 4：公司产品的优势以及竞争态势如何？

回复：公司生产的新材料复合外绝缘产品主要是以高分子材料、复合材料等新材料为基础材料，不同于传统的陶瓷材料的绝缘子、玻璃材料的绝缘子；新材料复合外绝缘产品具有良好的耐老化性能、机械性能、可实现全寿命周期免维护，能有效防止绝缘子爆炸、地震脆断和污秽闪络等恶性事故。

未来,以安全可靠和经济高效为基础的绿色低碳转型必将成为未来电力复合外绝缘乃至整个电网的发展方向,新材料技术的应用也将会继续在其中起到引领作用。

问题 5: 公司的产品价格怎样?

回复:公司产品覆盖全电压等级,不同电压等级的产品,价格不一样;电压等级越高,技术要求越高,产品售价越高;公司变电站和输配电线路全系列产品一次投入最低,30年免维护,可节约后期巨额的维护成本,产品全寿命周期性价比最高。

问题 6: 公司的产品从合同到确认收入的周期大概是个什么情况?

回复:不同产品从订单下达到交付周期不一样,密封件一般在1个月左右,电站复合绝缘子在3个月左右,线路复合绝缘子在6个月不等,尤其是线路复合绝缘子,由于不同的项目交付周期不一样,有的从最早的预订单到订单再到交付会在1-2年,甚至3年以上的也会有。

问题 7: 公司各产品的渗透率,国内外的占比如何?

答复:(1)变电站复合绝缘子:从全球市场来看,变电站复合绝缘子由于综合性能好、全寿命周期成本优势明显,正在全球范围内快速提升应用比例。全球变电站复合绝缘子占比从1999年的不到0.1%上升至2022年末的35%左右;其中,变电站复合外绝缘在美国110-500kV变电站工程的渗透率超过50%、在欧洲110-500kV变电站工程的渗透率超过40%、在其他国家地区的渗透率超过20%。

公司占比情况:公司电站复合绝缘子,覆盖变电站和换流站所有类型设备和所有电压等级,能够满足电站全部外绝缘的使用要求,尤其在国内国家电网及南方电网特高压交/直流工程中拥有绝对优势并占据主导地位。自2009年起至今建成的70余座特高压站使用复合绝缘子的比例高达90%;公司供应了其中80%以上数量的产品。

(2)输电线路复合绝缘子:根据国家电网公开招标数据测算,目前国内复合绝缘子用量比例已超40%。目前,我国新建输电线路对线路绝缘子的耐污性能要求较高,线路复合绝缘子凭借着其良好的耐污性能以及其他优异性能,正

在稳步扩大市场份额。

公司占比情况：公司输电线路复合绝缘子在特高压线路上的应用约在 15% 左右；特高压之外的市场份额，据国家电网 2022 年公开招标数据统计，在国家电网的线路批次招标中，公司长寿命线路复合绝缘子市场占有率约为 9.1%，位列行业第三。

（3）橡胶密封件：公司作为国内电力设备用橡胶密封件龙头企业，凭借多年的积累，公司的生产规模、市场占有率、综合实力在所处细分行业内处于领先地位。结合公司每年境内营业收入情况，可推算出在国内油浸式电力设备橡胶密封件市场的占有率约为 60-70%，未来将逐步拓展密封件在全球市场的应用份额。

问题 8：各产品线的毛利率如何？过去两年为何那么低？

答复：前三季度公司整体毛利率约 37.2%，同比增长 13.18%；全年整体毛利率将恢复到近几年的历史平均盈利水平。

过去两年的毛利率大幅下降主要受市场大环境因素所致；随着 23 年经济的复苏，公司在注重业务长期健康、高速发展的前提下，持续通过优化产品结构、工艺技术创新等降本增效措施，不断加强内部管控，降低运营成本，同时受益于主要原材料价格的回落，都进一步增强了公司综合盈利能力。

问题 9：公司的产能布局如何，怎么匹配公司业绩目标下的增速问题？

答复：公司基于对市场的预测和判断，对应投入和布局相应的产线；一期 IPO 变电站数字化智能工厂的投入，二期定增项目配网复合横担产线的搭建，以及 23 年密封件改扩建项目的投入，都是基于前期市场端的需求预测，提前做出的产能布局安排。

三、风险提示

本次与投资者交流如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业及公司发展或业绩的保证，公司将根据相关要求及时履行相关信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

江苏神马电力股份有限公司董事会

2024年2月7日