

## 浙江天正电气股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：605066

证券简称：天正电气

编号：20250910

<b>投资者关系活动类别</b>	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位及人员</b>	中金银海（香港）基金 雍心、韩世奇 元一产融集团 刘禹龙 义柏资本 耿长宇 中财招商投资集团 许萱
<b>时间</b>	2025年9月10日 10:00-11:00
<b>地点</b>	上海市浦东新区海阳西路666弄18号前滩信德中心27F
<b>公司接待人员</b>	副总经理/财务总监/董事会秘书 黄渊 证券事务代表 郑温雅
<b>投资者关系活动主要内容</b>	<p><b>1. 电网行业的其他业务拓展是怎样的？</b>            答：电网已成为公司业务第一大行业，未来将持续深耕。目前，公司新增了环网柜和电力成套柜产品线。国网三相电表业务取得突破性进展，各类产品中标份额持续攀升。智能化产品矩阵加速落地，量测开关、光伏开关等核心产品已在多省份实现规模化供货，深度契合电网智能化、平台化、数智化升级趋势。未来将布局电力智能化设备，依托良好客户关系参与新型电力系统建设。受益于电网持续的投资，电网行业的业务带动了公司整体增长。</p> <p><b>2. 新能源储能行业的业务规划？</b>            答：储能业务为今年重点突破方向，增长率很高，但基数不大，还能持续发力。户用光伏市场因政府影响去年下半年大幅下滑，但这些客户我们可以转化为在储能领域的合作。公司为储能系统和逆变器提供高可靠性、智能化的关键部件解决方案，储能行业实现突破性增长。目前与行业龙头企业进行深度合作，如海博思创、阳光电源、德业、亿纬锂能等。同时，公司围绕高集成、智能化方向，加大研发力度，推动低压元器件与各类储逆系统的深化融合，打造产品全生命周期的服务体系。目标是使储能业务填补新能源户用光伏的缺口。</p> <p><b>3. 应收账款风险管理如何？</b>            答：公司销售模式由分销为主转为70%以上直销，聚焦央国企、行业大客户集采和项目合作。应收账款总额8亿以上，主要源于行业大客户较长账期，但整体风险可控。房地产坏账已基本计提完毕，恒大全部处理完成，融创仍有部分可回收款项。公司有比较完善的风控团队，法务团队全程参与信用风控，建立快速响应机制。</p>

制，减少坏账损失，这几年除了房地产突发的风险爆发受到一些损失，其他的客户坏账很少。此外公司无银行贷款，现金流健康，具备较强资金支撑能力。

#### **4. 研发投入与技术创新内容有哪些？**

答：公司持续加大研发投入，拥有国家级技术中心和博士后科研站，与多所高校合作。推出“NEXTG-3 系列”平台化新产品，实现主流产品升级，并进行全球发布。建立简化版 IPD 集成研发体系，从行业洞察客户需求出发，由产品部、市场部与项目管理部协同推进。另外我们也更多的增加智慧产品开发投入，实现可通信、可监测、可控制、可预警的“四可”功能。探索人工智能在销售管理和行业解决方案中的应用。

#### **5. 海外市场布局是怎样的？**

答：海外收入同比增长 200%以上，在迪拜设立办事处，引进具有海外同行业开拓经验的人才。中东市场进展良好，在各国电力局上已经有重大项目突破，东南亚市场采取多种合作方式。拉美市场预计未来三年空间较大，目前以阿根廷为重点。

#### **6. 今年上半年销售额同比下降、利润同比增长，公司是如何控制成本的？**

答：上半年销售额略降但利润显著上升，得益于毛利率提升和费用下降。毛利率上升源于业务结构调整，高毛利行业占比提高，在原材料价格上升的情况下通过降本和技术创新，优化解决方案产品组合销售。销售费用减少因前期投入完成后进入稳定阶段，调整也带来更高效率的业务组合。同时公司实施了全面的降本增效措施、业务作战框架调整，非核心行业收缩，资源聚焦重点赛道，中后台共享平台集约化调整等。

#### **7. 公司的合作伙伴超 600 多家，公司是如何保持这个生态稳定和协同的。**

答：公司的合作伙伴超 600 家，通过数字化系统实现订单、库存、销售、采购等经营数据联网管理。同时给合作伙伴提供多方面的赋能，对经销商提供无需双方担保的供应链金融支持，由公司出面协商降低融资成本，并协助其服务能力提升。与供应商联合研发关键零部件，推动精益生产改造赋能，提升交付效率。在全国性与合作伙伴深化合作。在充电桩、储能等领域复制头部客户成功案例和影响力，引导合作伙伴快速拓展中小企业长尾市场，完成细分专业市场的全覆盖。

#### **8. 公司的制造能力如何？**

答：公司在温州和嘉兴共三个工厂，温州总部工厂自动化、智能化水平领先行业，拥有未来工厂、灯塔车间。当前产能充足且产线灵活，具备强伸缩性，设计产能宽裕足以支撑未来几年的发展。

#### **9. 未来业务布局重点是怎样的？**

答：未来，公司的业务布局将重点围绕电网、储能、石油石化和数据中心四大核心方向展开，并积极拓展新兴细分市场，以实现更全面的产业覆盖。面对众多行业、快速变化的市场和持续涌现

	的新需求，公司正持续加强行业洞察能力与研发产品推进机制，确保能够前瞻性地识别高潜力赛道，提前布局，实现跨行业的敏捷切换，久久为功，不断深化行业覆盖能力，推动各项业务稳健成长。
附件清单 (如有)	无
日期	2025-09-10