

证券代码：603530

证券简称：神马电力

江苏神马电力股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	特定对象调研
时间	2026年4月28日、2026年4月29日
地点	江苏省南通市苏通科技产业园海维路66号行政中心三楼会议室、腾讯会议
公司接待人员姓名	当值总经理：张鑫鑫 副总经理、财务总监、董事会秘书：翁茂森
参会单位名称	按机构名称首字母排序： 东方红资产管理：蒋娜、金春 广发基金：柴嘉辉 国金证券：王炳宣、王薇 汇丰晋信基金：严语韬 华夏基金：王嘉伟、吕佳玮 汇添富基金：吕天傲 Point72基金：王羽希 万家基金：曾宁馨 永赢基金：普淞锐 招商证券：胡佳怡、苏亚男
投资者关系活动主要内容介绍	本次调研不涉及应披露的重大信息。 调研问题回复： 1、公司变电站复合外绝缘产品在不同电压等级变压器/开关的使用情况？ 回复：公司业务聚焦35kV及以上高压等级电力设备相关产品的研发与应用领域。 2、变压器/开关客户是否会自己做绝缘子？ 回复：这类情况虽有发生，但总体数量较少。主要系下游客户自主生产绝缘子缺乏规模化生产优势，成本效益不足，相较于向具备市场竞争力的外部供应商采购，自主生产不具备经济性。 3、公司2025年输配电线路复合外绝缘业务毛利率

同比下降的原因？

回复：相关变动主要系公司销售结构变化所致。2024年度公司国内特高压订单集中落地并完成收入转化，规模高于常规年度水平。

4、公司分地区的出口情况？

回复：公司客户主要以欧洲、美洲、南亚等地区为主。

5、伴随欧美电网升级改造进程推进，公司未来海外订单规划及拓展目标如何？

回复：后续公司海外业务收入占比预期将进一步提升。（1）电网公司：海外都是目标市场，分阵营顺序覆盖，其中第一阵营覆盖北美、拉美、欧洲、中东、日韩澳新；第二阵营覆盖南亚、东南亚、非洲。

（2）OEM 电力设备制造商：海外订单覆盖主要与设备制造商制造基地的分布有关，主要集中在欧洲、南亚、北美、东南亚、日韩。

6、海外哪些国家电网建设提速显著？全球复合绝缘子市场渗透率存在差异的原因是什么？

回复：从海外电网建设发展节奏来看，高确定性增长市场主要包括美国、印度、巴西；欧盟、英国、澳大利亚等地区呈现高质量稳步增长态势；沙特、越南等国家电网建设需求处于快速释放阶段，具备较大市场潜力。

全球复合绝缘子渗透率分化，核心原因一方面在于各国电网行业标准、认证体系及技术准入要求存在差异，直接影响产品应用准入；另一方面源于各国电网运营主体的风险偏好不同，对传统绝缘材料与复合绝缘子的替换意愿、长期运行风险容忍度存在区别，进而造成各区域应用普及程度不一。

7、请问公司今明两年是否有新产品推出计划？

回复：公司持续聚焦并加快主营产品在全球的布局，

同时将加快推进第二、第三增长曲线。公司通过新材料、新工艺、新技术以及数字化工厂建设与高效运营，持续聚焦新材料输变配外绝缘系列产品和密封件系列产品，同时规划并启动开发其他新材料电力设备或电力设备关键组件，并适时将研发成功的新产品推向市场，持续打造一组最具竞争力的方案和产品。

8、公司橡胶密封圈产品未来的需求情况？

回复：橡胶密封圈产品的需求与电网投资规模增长保持协同趋势，目前该产品市场需求及盈利表现整体平稳，行业格局稳定，能够为公司经营带来持续、稳健的现金流支撑。

9、公司线路复合绝缘子相比于玻璃绝缘子有何优势？

回复：线路玻璃绝缘子具有亲水性和较差的耐污性，容易因水或灰尘形成导电通路，因此耐污闪能力差，容易自爆。公司线路复合绝缘子产品重量更轻，运输与安装便捷；材料韧性好、不易脆断炸裂，运行安全性更高。同时具备优异的憎水、防污闪及耐老化性能，高盐雾、重污秽等复杂环境适配性更强。产品运维需求低、全生命周期成本更优，更好保障电网长期稳定运行。

10、公司为何要在越南建厂？

回复：主要是借助越南的区位和发展优势，更灵活地应对宏观环境与国际贸易格局变化，切实满足海外客户对供应链安全保障的更高需求，增强公司在关税调整及贸易壁垒风险下的应对能力，助力公司进一步抢占海外市场份额。