

证券代码：600406

证券简称：国电南瑞

国电南瑞科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2026-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 投资策略会 <input type="checkbox"/> 电话/网络会议 <input type="checkbox"/> 现场调研 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 其他
时间	2026年5月15日（星期五）14:00-16:00
地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： <a href="https://roadshow.sseinfo.com/activityDetails/39553">https://roadshow.sseinfo.com/activityDetails/39553</a> ）
召开方式	现场交流、视频直播、网络文字互动
参与单位	参与公司本次业绩说明会的投资者
上市公司参会人员	国电南瑞副董事长、总经理 罗汉武 国电南瑞独立董事 曾洋 国电南瑞总会计师 李芳 国电南瑞董事会秘书 胡顺靖
投资者提出的问题及 公司回答情况	一、2026年是“十五五”规划的开局之年，也是新型电力系统建设承上启下的关键一年。请问管理层如何看待十五五能源电力行业的新机遇？能否为投资者描绘国电南瑞下一个阶段的发展蓝图？ 答：“十五五”期间，能源电力行业的机遇

主要体现在政策、投资、技术三个方面：在政策方面，国家明确提出加快建设新型能源体系和建设能源强国；在投资方面，“十五五”期间，国内电网侧投资预计超5万亿元，风光装机年均增长超2亿千瓦；国际上，受发达经济体“再工业化”和算力需求爆发影响，全球电力需求与电网投资也进入加速增长期；在技术方面，AI、数字技术、电力电子技术跨界融合，也将重构行业发展模式，催生大量新的应用场景与市场空间。

面对“十五五”的机遇与挑战，国电南瑞充满信心，下一阶段的发展蓝图也非常清晰。

我们的目标是：到2030年，力争基本建成“世界级的能源互联网高科技领军企业”。作为“十五五”开局之年，2026年公司力争实现营业收入750亿元，同比增长超13%，固定资产计划投资超18亿元，同比将近翻番，主要是加大了生产能力建设、研发及实验验证能力建设等方面的投入，为后续长远发展奠定坚实基础。

在发展路径上：公司将主动适应技术变革，大力推动传统自动化业务向电力电子及其带来的柔性化、可重构，以及AI和数字孪生带来的智能化、融合化“两个方向”进阶。同

时，大力拓宽业务赛道。一是立足电网，拓展“四网”。电网是核心基本盘，公司将持续深耕特高压、主配微协同、源网荷储等核心赛道，加速技术及产品迭代升级，积极构建“操作系统+平台+应用”的开放生态。同时，加速将在电网行业积淀的优势技术同源拓展至国家水网、管网、交通网、算力网，打造第二增长曲线。二是立足国内，布局海外。将国内市场作为远航海外的“创新母港”，大力推动海外业务从原来的“商机跟随”转向战略深耕、从单兵突进转向体系化作战，培育布局潜力盘。

未来，国电南瑞将坚守长期主义，持续推动科技创新与产业创新深度融合，以更优异的业绩回报全体股东的信任与托付。

二、2025年12月公司公告终止“IGBT模块产业化项目”中的晶圆制造环节，转向Fab-lite模式，将5.35亿元节余资金投向数字孪生等系统级研发。请管理层进一步阐述：在放弃了自建晶圆产能之后，南瑞半导体在IGBT与SiC领域的核心壁垒将如何持续构建？预计该业务板块实现盈亏平衡的大致时间窗口是什么？

答：IGBT 是公司作为长期坚定、战略级投入的产业。当前市场上晶圆产能充裕，公司已与外部优秀晶圆厂建立深度战略合作关系，“轻晶圆厂”模式在经济性、专业性、灵活性等方面更加符合公司现阶段发展特点。公司将聚焦在芯片设计、封装工艺、实验测试、工程应用等环节，构建功率器件领域的核心技术优势，并结合在电力电子、能源电力等领域的技术及市场优势，构筑业务护城河，提升功率半导体产业发展质量。未来公司将在技术创新、市场拓展、降本增效等方面加大产业培育力度，加大市场开拓力度，提高自主产品收入规模，实现技术降本，强化供应链管理推进提升采购经济性，通过精益化管理加强业务盈利能力建设，努力在“十五五”期间实现盈亏平衡。感谢您对公司的关注。

三、过去半年，南瑞半导体在招标平台上物料采购高度活跃，甚至出现部分供应商获 100%配额的情况。请问这种采购放量，在当前 Fab-lite 模式下，是主要服务于已有订单交付，还是为未来新产品的研发布局？公司如何评估外部供应链的安全与成本平衡？

答：近半年的采购项目包含了在手订单采购交付需求、研发项目采购需求。在供应链管理方面，南瑞半导体综合成本、质量、交付等多项因素，综合评估优选供应商。在保障供应品质前提下，加大国内外合格供应商的引进、培育与合作力度，拓展多家供应渠道，引导充分竞争，获取成本优势的同时，保障供应链的安全。感谢您对公司的关注。

四、5月8日四部门刚刚印发《关于促进人工智能与能源双向赋能的行动方案》，距业绩说明会仅一周。公司在电网调度智能化、算电协同等领域已有先发布局，“瑞元”智能体平台也通过了5级认证。请问在政策催化下，这些AI相关业务从“技术储备”到“业绩增量”的转化节奏是否会加速？公司内部是否有量化的考核目标？

答：国家相关政策与国电南瑞相关技术储备与发展方向高度匹配，公司主动适应技术演进，正在积极推动相关业务从“技术储备”到“业绩增量”的转化节奏。近两年在技术产业布局方面加快推动传统自动化业务向AI和数字孪生带来的智能化、融合化方向进阶，将AI技术深度融入能源生产、传输、消费全

链条，为新型电力系统建设提供核心技术支撑，全力推动 AI 与能源双向赋能。公司将直接面向智能调控、算电协同、智能运维等细分领域场景需求，加速技术迭代、产品升级、市场推广和标准制定，缩短技术验证到商业化落地周期，加快形成技术融合新优势和业绩增长新动能。感谢您对公司的关注。

五、4 月春季发布会上公司密集发布了“南瑞如意”微网组态化产品、“南瑞瑞元”智能体平台，以及两份技术白皮书。这些新品目前的商业化进展如何？微网组态化产品能否在三季度前看到首批订单落地？

答：目前“南瑞如意”微网组态化产品已在深能南山生态园、华能河南园区微电网群、福建台山岛微电网等数十个大中型微电网项目中取得订单，围绕微电网运行控制、组态化部署、源网荷储协同控制等场景开展了工程验证。后续公司将结合客户项目建设进度，持续推进“南瑞如意”在大型微电网、离网微电网、源网荷储一体化等场景中的规模化复制应用。“南瑞瑞元”在调度、设备、营销、数字等核心专业推进规划部署，同时支撑南网、江苏国信、国电投等重点项目，加

快向多业务领域的规模化应用拓展。感谢您对公司的关注。

六、公司发布的数据中心算电协同技术方案白皮书中，提及高压直流一体化电源、液冷等核心产品。这块业务与市场上其他针对AIDC供电的解决方案相比，南瑞的核心差异化优势在哪里？目前是否有明确的标杆项目在推进？

答：高压直流一体化电源，和传统UPS架构比较，方案省去了中间的交直流转换环节，全链路用电效能提升约6%，供配电系统占地面积缩减50%；同时支持新能源柔性直连，提升新能源利用效率；通过引入储能系统与超级电容模块，能够快速平滑智算中心的负荷波动，保障算力不间断供电。两相冷板式液冷方案，采用“相变传热+无泵自循环”的架构设计和绿色环保的碳氟绝缘工质，消除泵故障与泄漏风险；整个过程几乎没有水消耗；实现芯片散热高效均匀，并具备主动调温能力，达成能耗精细化管理。目前相关产品处于示范应用阶段，计划在国网总部、新疆电力、安徽电力等数据中心中部署应用，并逐步向行业外推广。感谢您对公司的关注。

七、公司 2026 年计划营收 750 亿元、增速约 13.2%。但过去两年利润增速持续低于收入增速（2025 年收入+14.5%、利润+8.8%）。请问导致增速剪刀差的主要因素有哪些？公司在改善毛利率（尤其是能源低碳板块毛利率同比-2.77 个百分点）方面有何具体措施？

答：近两年公司利润增速不及收入增长，主要原因是：一是公司抢抓新型能源消纳和并网机遇，加快新能源、新市场、国际业务布局 and 拓展，相关业务收入增长态势较好，占比增加。鉴于新业务、新市场尚处开拓期，且竞争较为激烈，盈利能力略低于传统核心业务，规模效益尚未显现，导致公司整体毛利率稳中略降。二是公司立足长远发展，持续加大基础前瞻性研究、关键核心技术攻关、产能升级等战略性投入，相关研发支出及运营费用阶段性有所增加，为公司增长积蓄了动能。下一步，公司将强化自主核心技术攻关、提高核心产品规模化效益、提升管理运营效率，增强核心竞争力，推动盈利质量与业务规模协同发展。感谢您对公司的关注。

八、2025 年分红预案 10 派 4.75 元，加上已

公告的 2026 年中期分红计划上限为净利润的 40%。请问股权登记日预计安排在什么时间？公司未来在维持稳定高分红比例方面的政策基调是否保持不变？

答：2025 年利润分配预案 10 派 4.75 元，含中期已分红合计为 10 派 6.22 元，分红总额约 49.68 亿元、分红比例达 60.01%，同时 2026 年将继续实施中期分红。未来将结合实际情况，保持稳定的分红政策。感谢您对公司的关注。

九、2025 年海外收入同比高增 84%，达到 60.4 亿元，占比升至 9.1%；2025 年中期沙特、南美等地区的新签国际合同同比增长超 200%。请问能否分享海外业务的具体战略方向规划？未来是否有明确的海外收入占比目标？

答：2026 年公司海外收入目标超百亿元，重点布局东南亚、中东、南美、欧非等国家及地区，持续加大资源投入，聚焦调度、变电、配用电、柔性交流输电、储能等核心行业。公司高度重视地缘政治、汇率波动等海外经营风险，建立多维度风险应对机制。地缘政治方面，实施全球市场区域分散布局，开展国别风险分级研判，审慎准入高风险区域，

强化项目前期尽调与合同风险条款约束，依托出口信用保险对冲政治及违约风险。汇率波动方面，运用远期结售汇等套期保值工具锁定汇率成本，以应对汇率波动风险。感谢您对公司的关注。

**十、请问公司 2026 年的主营业务增长目标是什么？**

答：结合公司 2025 年末在手订单及 2026 年新签合同，预计公司 2026 年实现营业收入 750 亿元，同比增长 13.24%。感谢您对公司的关注。

**十一、公司在行业竞争中的核心优势有哪些？**

答：国电南瑞依托深厚技术积淀、人才优势、完备产业体系、全链条服务能力，在电网调度自动化、继电保护、柔性输电等核心细分领域市场份额行业领先。其中，电网智能集群聚焦大电网安全稳定运行，强化全息感知、灵活控制等核心能力，提供智能电网全场景技术、产品及一体化解决方案；数能融合集群深化 AI 与能源系统融合，依托数字化平台及能源大数据技术，打通“源网荷储”数据

壁垒，推动算电协同，赋能各集群提质增效；能源低碳集群覆盖火电、水电、风光储等多能源领域，拥有领先核心技术和国内完整电气二次系统产业链；工业互联集群向石油石化、轨道交通等多行业同源拓展，助力传统制造业高端化、智能化、绿色化转型。感谢您对公司的关注。

## 十二、未来是否有新的业务拓展和产能规划？

答：公司聚焦新兴赛道重点发力，大力培育人工智能、新型储能、柔性输电、功率半导体、算电协同、电氢、电碳等新兴业务，探索布局量子技术、柔性配电装备等未来产业，持续培育新动能，聚力打造第二增长曲线。公司目前正在建的有 PACK 产线、PCS 产线、SMT 产线和智能终端产线，积极布局储能相关产能和电力二次设备产能，同时今年还拟开展柔性输电产业化基地扩建项目，扩大柔性直流等高端装备产能的同时，持续提升技术创新能力；新建或改造信息安全装置自动化产线、一二次融合设备自动化产线、PLC 自动化产线和保护测控装置智能生产线。感谢您对公司的关注。

十三、除了传统电网，公司在新兴数字化业务（如数能融合）上有什么战略布局，预计对业绩的贡献节奏是怎样的？

答：“十五五”期间，国电南瑞将聚焦 AI 及数字孪生带来的智能化、融合化方向，加快推动人工智能对电网核心业务的优化重塑，从“单点技术创新”向“ICT+OT+AI”（通信技术+运营技术+人工智能）跨域融合创新转变，聚焦数字孪生电网底座能力跃升，深化生产数字化与设备全寿命周期贯通，构建适应新形势的网络与数据安全体系，全力提升 IT 基础设施高效运营水平与绿色低碳发展能力，不断提升对整体业绩的盈利贡献。感谢您对公司的关注。

十四、注意到 2025 年国际业务合同同比高增，能否分享一下海外业务的最新进展和未来的增长目标？

答：公司紧抓全球能源转型、绿色低碳发展和 AI 算力基建建设机遇，重点布局东南亚、中东、南美、欧非等国家及地区，持续加大资源投入，聚焦调度、变电、配用电、柔性输电、储能、微网等核心行业，截至目前，

公司国际业务合同同比实现较高增长。十五五期间，国际业务将全力推进业务模式向系统集成、运营维护、咨询服务全面转型；依托海外区域中心辐射延伸，加快核心产品国际化认证，积极拓展储能、微网等新业务，增强客户粘性，实现十五五末国际业务取得新突破和更大增长。感谢您对公司的关注。

**十五、2025 年公司网内业务收入增速如何？  
展望“十五五”时期，电网智能化、特高压等业务的增长中枢大概在什么水平？**

答：2025 年，国电南瑞持续深耕核心电力市场，网内业务表现稳健，实现电网行业的营业收入 420.42 亿元，同比增长 6.12%。十五五期间，预计电网智能化、特高压等业务将保持较高的市场占有率，实现稳定增长。感谢您对公司的关注。