

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：2026-007

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | 特定对象调研 |
| 时间 | 2026年5月18日、2026年5月19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 |
| 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： FIDELITY INTERNATIONAL：LUKE LI FIDELITY MANAGEMENT AND RESEARCH (FMR)：JOVEN LOW JPMORGAN：STEPHEN TSUI、VENTO SUEN、XIAOXIN ZHANG、HANNAH LEE MACKENZIE FINANCIAL CORPORATION：GREG PAYNE NIPPON LIFE GLOBAL INVESTORS SINGAPORE LIMITED：SAY PING LOW NOMURA ASSET MANAGEMENT：EMILY WU VALIST ASSET MANAGEMENT：RYAN RUAN 野村东方国际证券：李沛雨 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>本次调研不涉及应披露的重大信息。</p> <p>调研问题回复：</p> <p>1、国内电力绝缘产品整体竞争格局如何？</p> <p>回复：（1）变电站外绝缘产品</p> <p>目前来看，随着电压等级的上升，对空心、支柱绝缘子产品性能、制造工艺的要求也不断提高，行业内仅有少数企业能够生产 500kV 及以上电压等级的产品，其他企业主要从事 500kV 以下电压等级产品的生产。</p> <p>变电站复合绝缘子方面，目前国内挂网运行的 500kV 及以上电压等级变电站采用复合绝缘子，神马占据优势主导地位。</p> <p>（2）输电线路外绝缘产品</p> <p>线路复合绝缘子的制造工艺相比于变电站绝缘子制</p> |

造难度较低，细分行业壁垒较低，因此过去从事线路复合绝缘子生产的企业较多，产品质量、技术水平参差不齐，行业竞争的无序性较高。自复合绝缘子从 1990 年开始使用以来，国内复合绝缘子厂家数量最多时达到 100 多家。从国家电网大平台中标情况来看，每年中标厂家数量多集中在 10-20 家，中标量前 80% 的厂家数量在 10 家以内，神马位于中标数量第一阵营，是少数具备特高压投标资质的厂家之一。

2、海外市场的拓展进度与目标是什么？

回复：综合来看，2025 年度国内收入占比约 53%，海外收入占比约 47%。结合公司业务发展战略及海外市场拓展规划，叠加产品在欧美等海外市场竞争力的进一步提升，预计未来公司海外收入占比将进一步提升。

3、海外电网项目从招标、中标到交付的整体业务周期大概多长？

回复：各区域有别，针对我们第一阵营目标市场，按区域具体来说：

（1）欧洲：电网公司往往开展 2-10 年不等的框架招标，参与中标并中标后在框架期内会持续收到客户的订单，从订单到交付周期很短，往往在 3-4 个月。

（2）北美输电市场客户主体分为三类：

①投资者所有的电力公司（IOU），拥有成熟的采购体系，设备采购周期通常在 1 年左右。

②竞争性输电开发主体。FERC Order 1000 允许非在位开发商与 IOU 公开竞标区域输电项目，资金和技术实力强。项目整体周期 3-7 年，其中设备采购交付约 1-3 年。

③中小型电网公司。包括约 2000 家公共电力公司（Municipal Utilities）和约 800 家电力合作社（Cooperatives），覆盖面广但单体规模小。采购决策链短，

设备周期通常半年以内。

(3) 拉美：大项目以 BOT 类或 EPC 类为主，此类项目从订单到交付的周期较长，大约在 1-3 年不等。

4、公司毛利率保持高位且稳步提升，核心原因是什么？

回复：公司 2025 年度整体毛利率较上年提升 2.47 个百分点，经营的效率和质量持续提升，其增长的核心驱动因素主要在以下三个方面：一是行业需求持续扩容，全球能源转型提速及 AI 算力基础设施配套建设等，共同驱动外绝缘行业市场需求稳步增长，为公司发展提供坚实外部红利；二是公司核心竞争力持续兑现，依托技术与质量的双重领先优势，公司新一代外绝缘产品市场品牌认可度持续提升，对传统材料外绝缘产品的替代进程不断加快、市场渗透率稳步提升，成为公司业绩增长的核心内生动力；三是公司通过事业部制改革、资源配置优化和内部管理提升等措施，产品竞争力和经营效率持续增强。

5、面对上游原材料价格上涨，公司的价格传导机制是怎样的？当前行业需求旺盛，公司在产品定价策略、市场定价权层面有哪些统筹考量？

回复：针对原材料价格上涨，公司主要通过战略性、动态性的原材料前置囤货机制来平滑价格波动的影响。

目前尽管下游客户具备一定价格承接空间，公司自身也具备产品提价基础，但为稳固海外市场份额、维护长期合作关系，现阶段暂未实施批量提价。

公司主要通过内部降本增效，持续优化管理流程、提升生产运营效率，自行消化原材料涨价带来的成本压力。

6、公司目前的产能规划是否能跟上需求的快速增长？

回复：公司与核心大客户建立了产销协同机制，按月

对齐未来 3-6 个月的交付计划，产能规划紧跟客户需求。国内工厂正通过精益化、自动化和信息化改造提升效率。同时，公司正在越南建设新的制造基地，未来将承接部分海外订单，实现产能的梯度扩充。

7、公司未来 3 年最核心的增长逻辑是什么？

回复：①行业需求持续扩容，全球能源转型提速及 AI 算力基础设施配套建设等，共同驱动外绝缘行业市场需求稳步增长，为公司发展提供坚实外部红利。

②公司核心竞争力持续兑现，依托技术与质量的双重领先优势，公司新一代外绝缘产品市场品牌认可度持续提升，对传统材料外绝缘产品的替代进程不断加快、市场渗透率稳步提升，成为公司业绩增长的核心内生动力。

③公司通过事业部制改革、资源配置优化和内部管理提升等措施，产品竞争力和经营效率持续增强。

8、公司后续新产品布局战略？

回复：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 and 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。

未来若有新产品推出及相关重大经营事项，公司将依规及时进行信息披露，具体情况敬请关注公司后续披露的相关公告。

9、公司 2025 年度利润增长近 40%但经营现金流下降，同时分红也有所降低，希望了解趋势背后的原因？

回复：2025 年公司经营业绩稳步提升，归母净利润实现增长，整体经营基本面保持稳健。关于经营活动现金流、应收账款等相关指标变动，主要系行业经营特点、业

务规模拓展及结算周期等综合因素影响，公司持续强化应收账款管理与资金统筹规划，盈利质量总体保持稳健。

公司处于业务拓展及规模扩张阶段，为保障主营业务投资与经营发展资金需求，公司合理留存经营利润。本次分红安排综合考量公司长远发展及股东长远利益，系统筹整体经营规划后作出的审慎安排。目前公司资产负债结构合理，现金流状况稳健，资金链安全可控，能够有效保障公司持续稳定经营。

10、公司如何看待市值管理？

回复：公司始终坚持以主业经营和内在价值提升为核心开展合规市值管理。一方面深耕主业、做强业绩、夯实成长基本面；另一方面做好信息披露、加强投资者沟通，合理传递公司真实价值。公司将持续优化经营治理，注重长期发展与股东回报，推动公司市值与内在价值合理匹配。

11、请问公司总经理轮值安排是如何考虑的？

回复：公司设置总经理轮值小组，轮值小组班子包含三人，由三人轮值出任。公司现已建立规范的轮值管理机制。具体执行安排为：轮值周期为每年一轮，由三位核心管理人员依次履职轮值相关职务。该机制可有效保障核心管理职责的平稳衔接、连续落地，同时兼顾管理团队工作的稳定性与高效性。

12、公司实施股票回购是出于哪些考量？

回复：公司回购股份主要用于实施股权激励，充分调动员工积极参与公司的可持续发展，有效推动员工由“打工者”向“合伙人”的转变，激发管理层及核心技术（业务）人员的积极性，保障公司长期高增长目标的达成。