

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：2026-013

投资者关系活动类别	特定对象调研
时间	2026 年 8 月 17 日至 2026 年 8 月 21 日
地点	江苏省南通市苏通科技产业园海维路 66 号行政中心会议室、腾讯会议
公司接待人员姓名	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： 财通证券：谢哲栋、李康瑞、唐亚辉； 大成基金：刘照琛、乔阔、朱倩、魏庆国、王晶晶、刘峰； 东方财富：郭娜； Dymon Asia: Nick Li； 国金证券 王炳宣； 海富通：曲奕合、赵晨凯； 汇添富：吕天傲、梁旭、胡昕炜、徐逸舟、何彪、董超； 泓德基金：高丹雪、石泰华、时佳鑫； 聚力基金：陆金明； 浦银安盛：陈晨； 申万菱信：王瀚； 天风证券：吴佩琳； 易方达：蔡荣成、万宇翔； 胤胜资本：林桢； 域秀资本：许俊哲； 中金公司：闫汐语； 中泰证券：徐梦超； 中信证券：陈健。
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、2026 年上半年，公司营业成本同比上升 20.23%，低于营业收入 26.98%的同比增速，综合毛利率同比提升约 3 个百分点。请问本期毛利率提升主要驱动因素有哪些？ 回复：2026 年上半年公司综合毛利率同比实现提升，

	主要得益于原材料成本管控、生产精益化提升、订单结构优化三方面共同作用： ①原材料成本有效管控：公司动态原材料战略备货机制，提前锁定原材料采购成本，对冲大宗商品价格波动风险，生产成本得到平稳控制。 ②生产精益化提升：公司推进全球交付运营体系搭建，围绕订单交付打通需求预测、产销排产、物料保障、生产制造、质检物流全链路，减少流程损耗与等待成本，同步完善数字化制造及全球运营体系，全面提升运营效率。 ③订单结构持续优化：报告期内高电压等级产品订单及交付规模增长，高附加值产品营收占比提升，带动整体盈利水平上行。 2、公司各产品线的功能定位与发展方向是什么？ 回复：公司产品围绕电网三大核心领域布局，通过新材料技术实现对传统方案的升级替代，各领域的功能与产品布局如下： （1）密封件：是变电站核心设备内部绝缘可靠性的基础保障。密封件应用于变压器、组合电器、断路器等高压设备，直接决定设备绝缘介质的密封寿命，若失效将引发泄漏、设备故障甚至停电事故。公司橡胶密封件产品可实现与设备同寿命，解决了传统密封件老化快、易泄漏的行业痛点，是公司的成熟基本盘业务。 （2）绝缘产品：是电网实现电气隔离、电位支撑的核心防线，分为外绝缘、内绝缘、套管三大类： ①外绝缘产品：包含变电站设备用复合绝缘子、线路复合绝缘子、配网绝缘子等，直接抵御外界污秽、腐蚀、极端天气，保障设备与线路长期绝缘安全，是公司当前规模最大、技术最成熟的核心产品线。
--	--

	②内绝缘产品：包含盆式绝缘子、绝缘拉杆、绝缘支撑件等，应用于 GIS、断路器等设备内部，决定核心设备在高电压、强电场下的安全稳定运行，是公司重点培育的下一代成长产品线，目前相关产品正处于客户认证阶段。 ③套管产品：包含开关套管、变压器套管，承担内部高压导体引出、电气绝缘与可靠导流的双重功能，是保障电网“进出电”安全的关键节点，属于高附加值产品，也是公司海外市场重点突破的核心品类。 （3）结构件：承担机械承载、结构支撑功能，公司通过材料与结构创新实现“结构+绝缘”功能融合。例如复合变电构架可在承载设备荷载的同时优化绝缘配置；配网复合横担则打破了传统“金属横担+绝缘子”的分体结构，将结构承载与电气绝缘合二为一，大幅简化安装、减少运维、提升抗灾能力，是配网领域的革命性产品。 公司产品共享材料研究、绝缘技术、产品开发、试验认证、制造和供应链等平台能力，公司可依托技术货架快速拓展新品类，持续丰富区域适配型产品组合，推动经营模式向多产品协同配套升级。 3、从绝缘子向套管延伸的战略逻辑及价值增量？ 回复：公司依托变电站、输电线路及配网三大核心应用场景，持续丰富区域适配型产品组合，推动经营模式向多产品协同配套升级。 从产品价值维度来看，同等电压等级下，套管产品单位价值量约为绝缘子产品的 1.5-2 倍，产品附加值显著提高。当前行业内主流成套设备厂商存在套管产能受限、自给率不足的供需缺口，为公司业务延伸创造有利的市场机遇。 基于行业供需格局及自身技术与产业积淀，公司推进绝缘子业务向套管业务延伸拓展，依托新材料、新结
--	--

	构、新工艺完成新一代开关设备复合套管、变压器复合套管的研发，进一步完善公司新材料产品矩阵，推动经营模式向多产品协同配套升级。 4、公司新设新加坡 SHEMAR POWER GLOBAL PTE. LTD.并将荷兰子公司股权变更至其名下的考虑？ 回复：为匹配公司全球化业务布局提速的发展需要，公司新设新加坡 SHEMAR POWER GLOBAL PTE. LTD. 主体，并完成荷兰子公司股权划转至该新加坡平台，属于公司面向全球市场布局的经营架构优化举措。新加坡具备国际化营商环境、成熟跨境资本与资金管理配套条件，公司将其定位为海外业务统筹枢纽，有利于提升对境外下属主体的管理效能，进一步理顺跨境业务运营、投融资安排、资金及税务的专业化统筹管理，更好支撑海外市场业务拓展，服务公司整体全球化战略落地。 5、越南工厂已取得 IRC/ERC、正搭建产线。产品定位、设计产能、投产时间？ 回复：越南工厂已取得 IRC 投资许可证、ERC 营业执照，正开展产线搭建工作。越南工厂定位并非单一组装型工厂。该工厂预期符合原产地资质认定要求；价值增量关键工序如注射、成型、装配、成品检测等均于越南工厂当地实施，能够契合产品出口欧美等海外市场相关原产地准入规定。 6、公司内绝缘产品进展及竞争格局如何？ 回复：公司持续推进盆式绝缘子等内绝缘件新产品的研发及产业化工作，该类产品主要配套 GIS/GIL 设备，承担设备内部支撑及绝缘功能，是公司由外绝缘业务向内绝缘领域拓展的重要战略布局。产品采用新型材料替代传统材料，按设备同寿命目标开展产品设计，目前相关产品正处于客户认证阶段。
--	---

	内绝缘产品行业竞争主要围绕材料配方、结构设计、制造工艺、长期运行可靠性及认证周期等维度展开。公司凭借稳定的规模化交付能力、差异化工艺路线以及同寿命一体化设计方案，在客户认证过程中形成自身竞争优势。后续商业化落地节奏将取决于客户认证进度、行业复合化技术路线渗透率等多重因素影响，公司将积极推进相关业务的产业化应用。 7、公司如何管理外汇风险？ 回复：公司境外业务结算以美元、欧元为主，同时涉及英镑等其他币种。结合全球化业务布局，公司搭建了多维度外汇风险管理体系，主动做好汇率相关风险的前置管控。公司根据经营实际，合理运用远期外汇合约、外汇期权等衍生金融工具开展套期保值；同步开展外币资金理财配置；结合海外生产基地资本投入，匹配外币收支实现自然对冲，并辅以跨币种互换等工具优化币种结构。 通过上述多元化的组合管理手段，公司汇兑损益整体保持在可控水平，对经营成果的影响有限。后续公司也将持续跟踪全球汇率市场走势，结合业务发展动态优化外汇风险管理策略，保障整体业务平稳运营。 8、公司海外工厂所需原材料主要从何处采购？是否需要海外工厂进行进一步加工？ 回复：公司硅橡胶、玻纤纱、环氧树脂等核心原材料为大宗商品。未来越南工厂大宗原材料主要从国内集中采购，并在当地完成加工制造；美国工厂会关注美国原产地的生产要求，在当地实现主要工序，满足属地化制造要求。 9、上市以来累计现金分红、回购约 11.2 亿元，2026 年 6 月实施 2025 年度权益分派约 1.47 亿元，未来股东回报规划？"提质增效重回报"行动方案推进进展？
--	--

	回复：自 2019 年上市以来，公司牢固树立回报股东意识，不断完善治理结构，提升治理水平，强化投资者回报，通过现金红利、股份回购等方式，多措并举提高股东回报水平，为投资者带来长期、稳定的投资回报，不断增强投资者的获得感。 关于未来股东回报，在符合相关法律、法规及《公司章程》的利润分配政策的前提下，在统筹考量经营基本面、业务发展规划及海外产能建设等重大资本支出事项的情况下，公司将继续保持分红政策的连续性与稳定性。 围绕“提质增效重回报”行动方案实施落地，公司从经营质量、治理机制、人才激励等多维度系统推进相关工作。业务层面持续深化精益生产管理，优化产品结构，推进高附加值新产品的研发及市场化导入；财务层面强化应收账款全流程管理，提升经营活动现金流质量，巩固盈利基础；将分红作为股东回报的重要举措，纳入公司常态化经营决策体系。同时，有序推行股权激励等长效激励约束机制，实现核心管理及技术骨干与公司深度利益绑定，推动公司、核心员工及全体股东利益协同一致，以经营质量的稳步提升，为股东回报奠定坚实基础。 10、公司的核心竞争力是什么？ 回复：①可复用的材料工艺研发平台：构建集材料配方、结构设计、制造工艺、专用装备、检测质控于一体的系统化研发体系，依托工程运行数据持续沉淀技术知识，平台能力可跨电压等级、跨产品形态复用，持续迭代优化产品性能与全生命周期成本。 ②闭环高效的端到端商业化能力：打通需求洞察、产品定义、研发认证、量产交付、迭代优化全业务闭环，通过分级评审管控多维度经营风险，减少内耗与重复投入，提升新品落地与全球市场复制效率。
--	--

	③全生命周期价值最优与信任资产：产品核心优势体现在安全可靠、低运维、长寿命以及绿色节能环保等全生命周期价值最优，依托长期运行数据、严格客户认证、标准参与及全球合作积淀，形成高客户信任度与新技术应用实证。 ④高协同的平台化产品组合拓展能力：输、变、配产品族共享技术、制造、供应链与全球客户资源，成熟业务提供基本盘支撑，相邻产品可快速复用存量资源拓展边界，实现低风险、高效率的业务延伸与成果转化。 ⑤长期技术积淀与抗周期增长能力：公司深耕电力系统新材料领域多年，攻克多项可靠性、验证周期等技术与工程问题。公司增长不单纯依赖电网投资景气，而且通过新材料替代、份额提升、新品落地、新区域渗透实现快速增长，海外高端市场验证进一步夯实技术与品牌壁垒。 11、公司能否介绍一下 Elia 线路复合绝缘子框架采购项目的具体情况？ 回复：公司中标欧洲五大输电系统运营商之一的 Elia 集团 8 年线路复合绝缘子框架采购项目，该项目是目前 Elia 集团采购体系中覆盖电压等级最广、品类最全的绝缘子框架协议之一，将为 Elia 集团在德国及比利时的架空输电线路新建与升级提供关键物料供应保障。本次中标标志公司线路复合绝缘子产品成功切入欧洲发达国家骨干电网，验证产品实力，也为公司深耕欧洲、拓展海外高端订单打造标杆示范。
--	--