

# 哈尔滨电气集团佳木斯电机股份有限公司

## 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"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	单位：哈尔滨电气集团佳木斯电机股份有限公司 人员：参与佳电股份 2025 年年度业绩网上说明会的人员
时间	2026 年 4 月 8 日 15:00-16:30
地点	网络：“全景·路演天下” ( <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> )
形式	线上
交流内容及具体问答记录	详见附件。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	佳电股份 2025 年年度业绩网上说明会问答列表

附件：佳电股份 2025 年年度业绩网上说明会问答列表

1. 谢谢请问董秘，24 年年报中尚未履行或尚未履行完毕的履约义务  
 2. 141,000,000.00 元预计将于 2027 年度确认收入。25 年年报中  
 1,370,000,000.00 元预计将于 2027 年度确认收入，请问 27 年的收入不增反降  
 的原因是什么？谢谢。

答：尊敬的投资者您好！

公司严格按照企业会计准则及审慎原则确认收入，相关进度变化符合项目执行的客观实际，不存在经营层面的异常情况。公司将持续优化项目管理，积

极推进在手订单履约落地，保障经营平稳有序开展。感谢您对公司的关注。

**2. 1. 请问公司在系统集成特别是成套设备集成商、运维服务转型方面已取得什么进展？ 2. 高端电机、节能电机、智慧电机在国内发展到了什么阶段？公司有什么先发优势和市场优势？ 3. 年报所指开拓新兴工业领域具体指公司的哪些重点布局领域？目前的产品、系统集成布局如何？**

答：尊敬的投资者您好！

1. 系统集成方面，在传统工业领域，沿着产业链不断拓展业务领域，从“电动机”单体设备制造商向“电驱动”成套设备系统集成商转变，通过加强产业链建设，推进终端成套设备一体化延伸。运维服务方面，由产品制造向“产品+服务”转变，提供设备全包服务、大修和再造、定期维保与检修、备件包、设备全生命周期管理平台等系统运维服务，运用 AI、大模型等技术打造智能运维服务系统。2. 公司产品持续向高端化、绿色化、智能化转型。公司全国首家通过新版高压电机系列新 1 级能效认证，率先推出 YBX3、YBXKK、YJKK、YJKS 等多个系列新 1 级能效产品，规格数量行业领先。公司是特种电机领域创始厂和主导厂，产品覆盖 347 个系列、近 4000 个品种，具备工业电机全谱系覆盖能力。3. 面向新兴工业领域推出新系统。面向核能、新能源船舶、海工装备等电驱动系统的新兴应用领域，推出新型特种电机、新型电驱动系统、绿色低碳驱动系统，积极布局新产业，打造第二成长曲线。感谢您对公司的关注。

**3. 4. 公司过往曾说明，公司是配套商，产品随总包商出口。本次年报突出说明将拓展“一带一路”国际市场，在国际市场新兴工业领域推出绿色低碳等驱动系统，感觉是要主动出击了，请问公司是否已具备相应的开拓国际市场的能力？**

答：尊敬的投资者您好！

公司将依托哈电国际布局，聚焦东南亚、中东、中亚等重点区域，调研派驻销售人员可行性；依托历史出口资源拓展备机及后服务市场，建立客户数据库，推出“整机+服务”一体化方案。关于国际业务布局，公司会积极开拓市场，聚焦国际国内形势，关注国家行业政策，努力抢抓订单提高业绩。感谢您对公司的关注。

**4. 5. 据公司过往回复投资者称，主氮风机、小型堆、磁悬浮轴承及永磁电机，**

在非核领域有广阔市场和应用场景，公司有无加大其他工业领域场景）推广而非仅在核端推广的计划？6. 下游重点行业传统电机竞争激烈，具有不确定性，但国家产业政策在推动淘汰落后产能，加快推进绿色低碳产能，这些配套政策和推动效果在 2025 年影响如何？2026 年会有持续性吗？

答：尊敬的投资者您好！

5. 公司正积极布局主氦风机、小型堆、磁悬浮轴承及永磁电机等核心技术，公司将结合自身技术优势，积极探索差异化应用场景，并努力通过示范项目积累业绩，逐步打开非核市场。6. 2025 年国家推动淘汰落后产能、发展绿色低碳产能的政策效果显著，行业低效产能加速出清，下游各行业节能改造需求持续释放，公司高效节能电机等绿色产品市场需求明显提升。2026 年在“双碳”长期导向下，相关产业政策与能效升级要求仍将持续推进，下游绿色转型需求具备较强刚性。公司将依托技术优势紧抓政策机遇，进一步拓展低碳装备市场，保障经营稳健发展。感谢您对公司的关注。

5. 7. 很高兴看到公司前瞻性的布局第二增长曲线！能否介绍阶段性成果？8. 运维服务，AI 等能增加客户粘性和复购率，请介绍取得的成绩和已形成的平台能力。9. 融合化的提法非常好。走进客户、洞悉需求，能提升客户价值，挖掘现有客户市场潜力，能扩大产品销售。在内部激励方面，有无相应配套的考核机制？

答：尊敬的投资者您好！

7. 核电领域持续领跑，2025 年核电产品实现收入约 9.98 亿元，占营业收入比重 20.28%，同比增长 14.80%；新能源与绿色低碳业务多点突破，超高效节能电机通过权威认证，同时公司推进智能制造升级，产能稳步提升，研发成果丰硕，专利与标准建设成果显著，加速向“产品+服务”转型。8. 2025 年公司在运维服务与智能化平台建设成果显著，有效提升客户粘性与复购率。公司由产品制造向“产品+服务”转变，提供设备全包服务、大修和再造、定期维保与检修、备件包、设备全生命周期管理平台等系统运维服务，运用 AI、大模型等技术打造智能运维服务系统。9. 公司将结合业务发展实际，研究探索与客户价值挖掘、市场潜力拓展相匹配的激励措施，逐步完善内部考核体系，以更好地驱动团队走进客户、提升服务价值。感谢您对公司的关注。

6. 10. 三四代核电是什么关系？过往核准的主要是三代核电，而四代商用化已落地。请问四代核电是三代的替代还是未来的增量市场（相对近几年的核准数量）？ 11. 年报称 2025 年在水利、电力市场取得突破，订货大幅增加，能否介绍一下相关情况？ 12. 子公司先进电机主要侧重研发，并取得了不少成绩，请问市场转化情况如何？近年来的高研发投入是否开始取得正向回报？

答：尊敬的投资者您好！

10. 三四代核电并非替代关系，而是技术迭代升级、应用场景互补，四代核电属于核电行业未来重要增量市场。公司已覆盖三代核电主泵、四代核电主氦风机等核心设备，充分受益于三四代核电同步建设的市场机遇。11. 公司已成立水利项目室，重点研发水利项目。公司投资 38,077 万元建设新型多功能高温高压核主泵全流量试验台，成为国内首个拥有两台全流量及一台小流量核主泵试验台的单位，综合试验能力国内领先。新增主氦风机试验台架，保障其高质量运行。公司将持续深耕重大工程，巩固特种电机领先优势。12. 先进电机公司坚持“技术立企”核心战略，将工业设计理念贯深入融入高端电机研发、制造及服务全生命周期，在永磁电机、氦气压缩机组、特种电机、磁悬浮轴承、系统集成等关键领域取得了一系列原创性技术成果，为提升产业链供应链自主可控能力提供了坚实支撑。感谢您对公司的关注。

7. 13. 公司大约是 2025 年下半年开始，董秘办回复投资者问答质量有明显提升；2025 年年报披露信息较往年也有质的变化。感觉公司越来越重视投资者沟通了。请表扬相关工作人员，谢谢！

答：尊敬的投资者您好！

感谢您对公司投资者关系工作及年报披露质量的认可与肯定，未来公司将继续保持严谨负责的态度，进一步做好投资者关系管理工作，以更优质的沟通、更规范的披露回馈各位股东的信任。感谢您对公司的关注。

8. 1. 据查询相关资料，2010-1015 年投运核电有个小高峰，是否很快将进入核主泵更换周期？ 2. 目前公司订单较多，是否有产能应对存量更换市场？

答：尊敬的投资者您好！

1. 公司作为核主泵及核心部件的核心供应商，核电业务将实现存量维保与新增需求双轮驱动。2. 公司现有成熟产能可满足当前存量更换需求，完全有能

力承接并保障核电存量维保市场的订单交付。感谢您对公司的关注。

**9. 公司核电业务增速快，但是占总体收入的比例还是比较小的。后续公司提高核电业务收入，做大做强核电板块有什么具体思路和方案？另外公司在哈动装的股份占比后续有什么提高占比的计划吗？**

答：尊敬的投资者您好！

2025 年公司核电收入约 9.98 亿元，同比增长 14.80%，占营收 20.28%。公司正积极推进华龙 2.0 核主泵的总体设计开发，持续巩固三代核电主泵技术领先优势，同时前瞻布局钠冷快堆、铅铋堆等四代金属快堆主泵技术研发，深度参与国家重大核电工程建设，投资约 3.81 亿元建设核主泵全流量试验台，综合试验能力国内领先。关于哈动装股权，公司目前持股 60.58%，后续是否进一步增持股份，关乎哈电集团整体战略布局，需结合集团统筹安排，目前暂无应披露未披露的相关计划。感谢您对公司的关注。

**10. 在网上看到有成都佳电二期项目的相关招标信息，公司后续准备何时正式启动成都二期？成都二期在整个佳电的板块中起什么作用和定位？谢谢**

答：尊敬的投资者您好！

成都佳电是公司布局西部开发、辐射西部市场及用户的重要区域基地，成都佳电依托公司的技术优势，形成集设计、工艺、制造为一体的国内大型风力发电机、高效节能高低压电动机、防爆电动机、屏蔽电泵、核用电动机等产品生产企业，二期项目被定位为公司业务拓展和持续发展的关键布局。感谢您对公司的关注。

**11. 1. 在营业收入总额中，其中核电业务占比是多少？军工业务大概占比是多少？2. 核电业务已签订单但尚未完成的金额为什么连续三年持续下降？这与核电近几年大发展的趋势不相符，请问什么原因？3. 主氦风机产业化项目已投产，请问十五五期间，能否达到当初设计的量产规模？**

答：尊敬的投资者您好！

1. 2025 年核电产品实现收入约 9.98 亿元，占营业收入比重 20.28%，同比增长 14.80%。关于军工业务属于涉密事项不能对外披露，敬请谅解。2. 核电产品，属于在某一时间段内履行的履约义务，履约进度根据所转让商品的投入成本确定，该进度基于每份合同截至资产负债表日累计已发生的成本占预计总成

本的比例确定。当履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。3. 主氦风机是高温气冷堆一回路唯一的能动设备。目前，国内已披露的高温气冷堆相关项目主氦风机招标总量为 24 台，公司成功中标 18 台。后续公司将紧跟国家政策与市场需求，确保产能准备就绪。感谢您对公司的关注。

**12. 贵公司旗下哈电动装作为国内领先核主泵制造商，据说已经获得巨量的核电业务订单，请介绍一下相关具体情况？财报显示 2025 下半年的核电业务，较上半年有明显减少，说明一下其中原因，是因为公司管理或生产能力跟不上么？**

答：尊敬的投资者您好！

公司控股子公司哈电动装是国内同时具备轴封型核主泵及其电机、三代核电屏蔽型主泵电机设计与制造能力的企业。公司自主研发的核主泵已成功应用于“华龙一号”、“国和一号”、“玲龙一号”等国家重大核电工程，已成为国内核主泵设备的重要供应商。公司已建成核主泵全流量试验台，产能充足，生产经营有序。感谢您对公司的关注。

**13. 贵公司财报显示 2025 年管理费用，销售费用，人员工资费用均大幅度增加，几项粗略统计合计近 2 亿元，而经营规模和业绩并没有同时增加，解释一下其中原因？**

答：尊敬的投资者您好！

本年度销售费用增长原因主要受职工薪酬、外购劳务增长及加大市场开发力度影响。管理费用受薪酬、折旧及摊销影响增长。公司目前经营状况稳定，各项费用在合理范围内，感谢您的关注。

**14. 董事长先生您好，我对年报不满意。您可以说大环境不利，可是同样是做电机生意，别的公司股价涨幅，佳电很难相比。何况，在核电设备，军工设备上，佳电有很强的壁垒。希望董事长先生，工作顺利，仕途顺利的同时，牢记您是上市公司董事长身份，积极为股东创造有获得感的价值。**

答：尊敬的投资者您好！

公司非常重视市值管理，充分关注权益分派、股份回购、股权激励等多种市值管理手段，加强投资者关系管理，及时回应市场关切。提升公司核心竞争

力，加大研发投入，推出具有竞争力的新产品和服务，提高公司在行业中的竞争力。拓展市场和业务，在维护和稳定现有市场的基础上，寻求新的市场机会，开拓新的业务领域。坚持公司发展战略，稳健经营，力争用更好的业绩来回报广大股东。感谢您对公司的关注。

**15. 你好李董，公司近期提到加速开拓海外市场。此前公司出口多为随主机厂配套，请问 2026 年在‘直接出口’或‘高附加值海外订单’方面是否有标志性突破？海外业务的毛利率是否显著高于国内？公司是否有计划在‘一带一路’沿线国家建立独立的运维服务网络，以提升海外市场份额？**

答：尊敬的投资者您好！

公司的电动机产品多为工业装备核心部件，主要随主机设备整体出口，同时控股子公司哈动装的核主泵也有出口的业务。公司加速开拓海外市场，提升高附加值产品出口，并强化全过程项目管理与客户维护，以巩固市场地位并优化经营质量。感谢您对公司的关注。

**16. 请董秘介绍一下贵公司研发生产的矿用电动轮、LNG 泵、新能源船舶推进系统、压裂电机等新产品的市场拓展情况，谢谢**

答：尊敬的投资者您好！

公司坚定“高端化、智能化、绿色化”的发展方向，坚持科技创新、市场开拓与改革提效，目前，新产品研发、市场开拓等事项正在按计划推进，部分信息涉及保密原则，暂无法披露，请谅解，公司将持续做优做强，以扎实经营成果回报广大投资者。感谢你对公司的关注。

**17. 你好李董，第二个问题，作为四代核电主氦风机的独家供应商，公司在该领域具有绝对垄断优势。请问目前主氦风机的在手订单交付进度如何？2026-2027 年是否有新的核电项目（如钍基熔盐堆等前沿技术）带来实质性的设备需求？公司在核电领域的‘运维服务’收入占比未来是否会提升？**

答：尊敬的投资者您好！

主氦风机是高温气冷堆一回路唯一的能动设备，公司是该领域核心供应商。截至目前，国内已披露的高温气冷堆相关项目主氦风机招标总量为 24 台，公司成功中标 18 台，市场优势地位稳固。相关订单正按照客户项目建设进度有序组织生产交付，具体交付节奏与核电项目建设周期相匹配。四代核电技术目前仍

处于技术研发或示范验证阶段，公司已前瞻布局技术攻关并持续跟踪。感谢您对公司的关注。

**18. 请问成都佳电二期项目的进展如何？预计何时能达产？**

答：尊敬的投资者您好！

按照公司统筹规划，项目正在推进。感谢您对公司的关注。

**19. 领导，您好！我来自四川大决策请问，公司核电、防爆电机等高毛利业务占比提升，2026年毛利目标与价格策略？**

答：尊敬的投资者您好！

根据2025年年报披露，公司实现营业收入49.21亿元，其中电动机及服务实现营收38.25亿元，核电收入9.98亿元，毛利率23.08%。2026年公司将持续推进数智化转型、精益生产及供应链优化，通过内部挖潜消化成本压力，为价格策略的灵活执行提供支撑，努力提高经营业绩，保持毛利率稳定提升。感谢您对公司的关注。

**20. 公司2025年4月已制定《市值管理制度》，2026年是否有具体的市值管理举措？在提升投资者回报方面，除了分红和转增股本，是否考虑股份回购等措施？**

答：尊敬的投资者您好！

公司将持续优化主业经营，保持稳健分红；同时强化投资者沟通，通过业绩说明会、投资者接待日、机构调研等活动传递价值。并积极提升ESG表现以增强市场认同。如公司未来有达到披露标准的市值管理事项，公司会及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。

**21. 公司现有多少核电业务订单？**

答：尊敬的投资者您好！

2025年全年实现核电产品收入9.98亿元，同比增长14.80%。根据年报披露，公司已签订但尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为50.54亿元。具体核电业务的在手未完成订单金额，因涉及商业及项目信息，公司未单独拆分披露。感谢您的关注！

**22. 2025年公司军工业务是否继续增长？占比如何？**

答：尊敬的投资者您好！

您所述的问题涉及国家保密政策，暂无法披露，请您谅解。感谢您对公司的关注。

### **23. 公司核电行业业务地位如何？**

答：尊敬的投资者您好！

公司是国内核电装备核心供应商，控股子公司哈电动装是国内唯一同时具备轴封型及屏蔽型核主泵设计、制造、试验一体化资质的企业，产品覆盖华龙一号、国和一号、玲龙一号等国家重大工程。核级 K1 类电机填补国内空白，主氦风机中标国内招标总量 24 台中的 18 台。2025 年核电收入 9.98 亿元，同比增长 14.80%，毛利率 38.08%。公司在核主泵、核级电机等领域处于国内领先地位。感谢您对公司的关注。

**24. 业绩说明会应该重点突出业绩的说明。2025 年的总体业绩呈上升态势，但不及广大股东预期，主要是什么原因？在不及预期的情况下，用资本公积转增股份是出于什么考虑？作为一个国家直属国有企业，目前市值只有 90 多亿，公司在市值管理方面存在哪些不足？**

答：尊敬的投资者您好！

业绩受宏观环境、产品成本、市场竞争等多种因素共同影响，公司会持续努力提升经营业绩。转增股份是回报股东、增强流动性的积极举措。公司高度重视市值管理工作，将在加强透明度、提升信息披露质量、强化投资者沟通、深化 ESG 建设、加强股东回报等方面持续推进相关工作。感谢您对公司的关注。

**25. 公司 2026 年核电业务是否会保持继续高速增长？**

答：尊敬的投资者您好！

根据十五五规划纲要，到 2030 年，中国核电在运装机容量预计达到 1.1 亿千瓦左右，规模处于领先地位。核电市场前景长期向好、加速扩张，是能源转型与双碳目标的核心支撑。公司在核电领域有较强的核心竞争力，在手合同订单饱满。感谢您对公司的关注。

**26. 2025 年经营活动现金流净额 2.97 亿元，同比下降 35.4%，与净利润 2.54 亿元基本持平，但净利润同比增长 0.94%的情况下现金流却大幅恶化，具体原因是什么？公司年报解释为预收货款变动影响，能否拆解具体是哪类客户、哪些合同的回款节奏发生了变化？这种变化是趋势性的还是阶段性的？**

答：尊敬的投资者您好！

2025 年经营活动现金流同比下降主要受预收货款阶段性变动影响，系不同类型客户、不同业务合同的回款节奏所致，公司已建立全流程回款管控机制跟进资金回笼，公司将进一步强化现金流管理，确保经营活动现金流保持合理健康水平。感谢您对公司的关注。

**27. 您好。作为投资者，我注意到贵公司 2024 年未采用直播形式的业绩说明会并提供视频回放。业绩说明会有助于投资者全面了解公司经营和管理层观点，支持理性决策。缺少视频直播或回放可能使投资者信息获取不够充分与直观。请问贵公司在 2025 年的业绩说明会中，是否考虑采用视频直播并提供会后回放，以便投资者能够更加便捷、充分地获取相关信息？感谢解答。**

答：尊敬的投资者你好！

公司高度重视与投资者的沟通，始终致力于提升信息透明度。对于未来业绩说明会的具体形式，公司将综合评估实际情况、投资者需求等因素后综合考量，以期更有效地传递公司价值。感谢您的建议。感谢您对公司的关注。

**28. 截至 2026 年 3 月 31 日，是否有大额应收账款出现逾期？应收账款按账龄划分的结构是怎样的？一年以上应收账款占比有无上升？**

答：尊敬的投资者您好！

公司 2025 年度不存在大额应收账款逾期情况，具体情况请关注公司年度报告，感谢您对公司的关注。

**29. 你好李董，国家推动大规模设备更新，公司的 YBX5 系列高效电机是节能改造的核心产品。请问目前 YBX5 电机的产能利用率如何？在原材料（铜价）高位运行的背景下，公司如何通过产品结构调整或技术溢价来修复和提升电机业务的整体毛利率？**

答：尊敬的投资者您好！

佳电股份开发了全新一代的高效产品 YBX5 系列高效率隔爆型三相异步电动机，效率超上一代产品 1.5% 以上，满足国家新标准中的 1 级能效及国际标准中的 IE5 效率指标。公司作为国内特种电机领域的领军企业，在高效节能电机、防爆电机、永磁电机等领域技术积累深厚，具备服务该市场的技术基础与产品实力。针对铜价高位，公司将进行成本管控，招标采购、适度储备原材料平抑

波动；高效电机把握能效升级机遇，传统电机通过产品升级避免价格战。同时推进数智化与精益生产，力争综合毛利率稳中有升。感谢您对公司的关注。

**30. 2025 年销售费用同比增长 19.55%，管理费用同比增长 15.48%，均远超 0.42% 的营收增速。公司在年报中解释为加大市场开发力度和薪酬增长，那么 2026 年这两项费用率是否会有所控制？费用管控的具体目标是什么？**

答：尊敬的投资者您好！

2026 年公司将持续开展降本增效工作，加大各项费用管控力度，减少非必要费用支出项，压降可控费用发生额度。感谢您对公司的关注。

**31. 请问董事长，未来两年佳电的业绩增长动力主要来自于哪些业务产品？**

答：尊敬的投资者您好！

公司采取“一核、两轴、三新、四化”的发展模式，以电动机高质量发展为核心，以绿色低碳驱动系统领域延伸和国际化经营为两轴，完成设备制造商、系统集成商、运维服务商的三商转型，实现绿色化、智能化、融合化和国际化的发展目标。公司的主营业务始终聚焦于电机及其驱动系统的研发、制造与服务。公司的新 1 级能效高压电机及系列高效节能电机，是各行业进行设备更新、满足更高能效标准的关键设备，将广泛应用于电力、石化、矿山等领域的风机、水泵系统。主氦风机作为已实现产业化交付的四代核电核心装备，以及核主泵电机等三代核电产品，将直接受益于国家积极安全有序发展核电的进程。公司紧扣“高效节能、智能高端、绿色低碳”定位，聚焦 IE5 超高效电机赛道，拓展核电、氢能等新能源配套领域；强化技术创新与数字化转型；完善产业链协同及全生命周期维保服务体系。感谢您对公司的关注。

**32. 公司有生产燃气轮机吗？有出口的目标跟计划吗？**

答：尊敬的投资者您好！

公司不生产燃气轮机。感谢您对公司的关注。

**33. 集团是否有借助公司完成资产证券化，实现集团整体上市计划？**

答：尊敬的投资者您好！

您所述问题不属于公司的信息披露范畴。如有达披露标准的事项，公司会及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。

**34. 公司在提振投资者信心方面，接下来有哪些具体的安排和工作？**

答：尊敬的投资者您好！

根据佳电股份市值管理制度，公司 2023 年 12 月完成实施重大资产重组，收购动装公司控股权；2025 年 3 月，公司以 10.92 元每股向特定对象发行 101,788,101 股，募集资金约 11 亿；公司实施股权激励计划；公司现金分红不低于每年可供分配利润 30%；积极拓展多种方式包括不限于业绩说明会、股东及中小投资者接待日、机构调研等活动。公司非常重视市值管理，充分关注权益分派、股份回购、股权激励等多种市值管理手段，加强投资者关系管理，及时回应市场关切。提升公司核心竞争力，加大研发投入，推出具有竞争力的新产品和服务，提高公司在行业中的竞争力。拓展市场和业务，在维护和稳定现有市场的基础上，寻求新的市场机会，开拓新的业务领域。坚持公司发展战略，稳健经营，力争用更好的业绩来回馈广大股东。感谢您对公司的关注。

**35. 在电机行业内，公司的产品力是很强的，但是相比整个行业和其他公司，公司的市值为什么这么差？**

答：尊敬的投资者你好！

公司理解市场对公司市值的关切。股价和市值在二级市场受宏观经济、行业周期、市场情绪及短期资金面等多重复杂因素影响，并不完全同步或即时反映公司的内在产品力与长期价值。公司将努力保持生产经营稳健，使核心产品在技术、质量与客户认可度上持续保持行业优势。感谢您的关注。

**36. 请问历总，同行业卧龙电驱在机器人电机方面重点布局成为大牛股，佳电是不是也可以开辟第二增长曲线？利用期资源技术优势，在人形机器人电机方面大力扩张？**

答：尊敬的投资者您好！

公司面向核能、新能源船舶、海工装备等电驱动系统的新兴应用领域，推出新型特种电机、新型电驱动系统、绿色低碳驱动系统，积极布局新产业，打造第二成长曲线。公司在高效永磁电机、磁悬浮轴承及智能化等方面也有深厚的技术储备。但目前公司尚未布局人形机器人电机领域，且暂无相关产品。公司将审慎评估新业务赛道的拓展机遇，始终聚焦优势领域，努力为股东创造价值。感谢您对公司的关注。

**37. 相比于同行湘电股份，卧龙电驱公司有市值管理方面的规划吗？**

答：尊敬的投资者您好！

公司高度重视市值管理工作，将在加强透明度、提升信息披露质量、强化投资者沟通、深化 ESG 建设、加强股东回报等方面持续推进相关工作。感谢您对公司的关注。

### **38. 公司是否进入核聚变领域？**

答：尊敬的投资者您好！

哈电集团凭借其在核电领域的前瞻性、创新性、科技性战略布局，已成功确立了在该领域的引领者地位，并取得了一系列突破性的重大成果。作为哈电集团旗下的重要上市公司，佳电股份将深度融入集团战略，充分发挥自身在核电领域的核心优势，为集团发展提供支撑。若未来核聚变技术产业化产生对电机、风机等产品的明确需求，公司有望凭借与集团的协同效应、自身技术积累及高端装备制造能力，寻求参与机会，分享发展红利。通过承担并交付国家科技重大专项“高温气冷堆核电站示范工程”主氦风机的制造任务，公司已掌握了主氦风机的设计、制造与测试核心技术，积累了宝贵的工程经验。这套完整的研发制造体系和团队，是公司应对未来潜在核聚变设备需求的重要基础。公司将持续跟踪聚变能技术动态，并基于市场需求和公司战略开展相应技术研发。感谢您对公司的关注。

### **39. 公司的水电站产品有在加大研发吗？**

答：尊敬的投资者你好！

公司暂未生产水电站产品。感谢您对公司的关注。

### **40. 公司有继续整合资源的计划吗？**

答：尊敬的投资者您好！

如有达披露标准的事项，公司会及时履行信息披露义务。请关注未来公司公告。感谢您对公司的关注。

**41. 问题一：2025 年末货币资金高达 25.24 亿元，目前资金的具体投向和使用计划是什么？是否存在闲置资金利用效率不高的问题？问题二：公司 2025 年因增发募集资金 11.1 亿元，目前募集资金已按计划使用完毕。这些资金投向的具体项目当前进展如何？预期的投资回报周期是多长？**

答：尊敬的投资者您好！

结合公司目前资产负债情况，公司货币资金处于合理水平，与公司正常的生产经营活动相匹配。公司募集资金已按计划使用完毕，主要用于数字化转型、产品研发及产业化、能力保障等方面，目前项目已基本完成，预期未来几年在新产品开发和成果转化方面发挥作用。感谢您对公司的关注。

**42. 在传统电机这一块，其他公司大都是增长的，为什么公司是下降的？而且在核电这一块，公司也没有太大的亮点，太大的增长点，公司准备怎么做？**

答：尊敬的投资者你好！

公司业绩受市场竞争、宏观环境、经营成本等多种因素共同影响，公司将努力保持生产经营稳健，使核心产品在技术、质量与客户认可度上持续保持行业优势。感谢您的关注。

**43. 公司准备什么时候收购哈电动装剩下的股权？**

答：尊敬的投资者您好！

如有达披露标准的事项，公司会及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。

**44. 哈电集团整体营业额大增，利润也是高增长，哈电动装也是高增长，为什么家电还是下滑的？是否家电的利润压缩了输送给集团公司了？**

答：尊敬的投资者您好！

公司不存在您所述的“利润压缩了输送给集团公司”的情况。感谢您对公司的关注。

**45. 这几年公司稳健发展，向公司的管理团队表示点赞。**

答：尊敬的投资者您好！

公司将继续秉持稳健经营的理念，扎实做好主业，积极把握核电、高效电机等发展机遇，努力以更好的业绩回报投资者的信任。

**46. 请问贵公司核电装备订单的交付周期是几个月？**

答：尊敬的投资者您好！

公司生产的核主泵（包括但不限于华龙一号、国和一号、玲龙一号）因产品不同，交货期有差异，通常情况下，核主泵合同签订后，开展设计、原材料采购、生产加工、装配试验、实验、包装运输等工作流程，预计 45 个月。低压核级电动机交付周期 6 个月左右，高压核级电动机交付周期 8-10 个月左右。感

谢您对公司的关注。

**47. 公司具有的氢能方面和水下机器人方面的优势，有没有在 2025 年的业绩中得以体现？**

答：尊敬的投资者您好！

2025 年公司为全球最大绿氢项目——大安风光制绿氢合成氨项目提供核心电机，在中能建松原“青氢一号”项目中电机用量占比超 90%，并参与新疆库车、辽源天楹等多个绿氢项目。感谢关注！

**48. 问题一：2025 年资本开支约 3.69 亿元，主要用于新型多功能高温高压核主泵全流量试验台建设等项目。2026 年的资本开支计划如何？是否有新的重大投资项目？问题二：年报提到公司正在推进华龙 2.0 核主泵的总体设计开发，并前瞻布局四代金属快堆主泵技术。这些新产品的预计研发周期和商业化时间表是怎样的？**

答：尊敬的投资者您好！

问题一：2026 年公司除继续上年度未完工项目，主要是围绕设备更新改造和电机智能制造实施新的投资项目。问题二：华龙 2.0 核主泵和四代金属快堆的研发和商业化推广请关注未来公司公告。感谢关注！

**49. 公司传统业务量价齐跌，核电业务高增长体量小，对冲力度有限，盈利下滑，现金流与减值压力，公司怎么改变困境？**

答：尊敬的投资者您好！

2026 年公司将积极服务国家战略，核电板块高质量发展有序推进；全力攻坚核心技术，科技创新赋能产品实现新突破；大力推进数智化转型，深化人才战略举措，激发企业活力；提升公司治理水平，加强投资者回报。感谢您对公司的关注。

**50. 从近 3~4 年的公司业绩报来看，公司目前没有什么大增长，也没有更多增长的产品，公司这一块是准备保持现状还是积极扩大规模呢？有规划吗？**

答：尊敬的投资者您好！

公司 2025 年核电收入 9.98 亿元，毛利率 38.08%；高效电机及运维服务，受益设备更新政策，并向运维服务商转型；海外市场正加速开拓。公司将努力提高经营业绩，力争实现质的提升和量的增长。感谢关注！

**51. 公司有加大核电产品出口的计划吗？**

答：尊敬的投资者您好！

公司的电动机产品多为工业装备核心部件，主要随主机设备整体出口，同时控股子公司哈动装的核主泵也有出口的业务。公司加速开拓海外市场，提升高附加值产品出口，并强化全过程项目管理与客户维护，以巩固市场地位并优化经营质量。感谢您对公司的关注。

**52. 2025年核电收入9.98亿元中出口占比多少？随着中法合作和欧洲核电开发的力度增加，公司在2026年出口有没有具体增长目标？**

答：尊敬的投资者您好！

公司的电动机产品多为工业装备核心部件，主要随主机设备整体出口，同时控股子公司哈动装的核主泵也有出口的业务。公司加速开拓海外市场，提升高附加值产品出口，并强化全过程项目管理与客户维护，以巩固市场地位并优化经营质量。相关数据请关注公司定期报告。感谢您对公司的关注。