

证券代码：000682

证券简称：东方电子

东方电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：【2026】第002号

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位	线上参与公司 2025 年度业绩说明会的全体投资者		
时间	2026 年 5 月 8 日 15:00-16:00		
地点	深圳证券交易所互动易云访谈（ http://irm.cninfo.com.cn ）		
上市公司接待人员姓名	董事长方正基、董事总经理吴晓亮、总会计师兼董秘邓发、独立董事颜廷礼		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者问答内容：</p> <p>1、公司 2025 年、2026 年一季度归母净利润同比增幅较高，请介绍下公司业绩增长的原因及未来的展望。</p> <p>董事长方正基：尊敬的投资者，感谢您的关注。2025 年度及 2026 年一季度公司利润实现较快增长，其中既有电力自动化、配用电、储能及综合能源等核心主业稳健经营的贡献，也有公允价值变动带来的非经常性损益增加的原因。从公司主业来看，报告期内，公司传统电网业务基本盘稳固增长，新能源储能、虚拟电厂、综合能源服务等行业外业务实现稳步扩张，海外业务提速增长。未来公司将夯实电网基本盘，构建行业市场和海外市场的整体解决方案，提升赢单能力：一是持续优化业务结构，巩固调度、输变电、配用电领域核心优势，锚定电网公司年度投资方向与数字化建设需求，抓项目，促落实，实现存量市场稳增长、增量市场硬突破，保障盈利增长的持续性与稳定性；二是深化供应链集采、精益生产与费用管控，持续优化期间费用率；三是聚焦新能源、储能、石化、轨道交通、管网等领域，全力拓展电网外业务，打造第二增长曲线。全球化布局海外市场，进一步提升海外市场占有率和品牌影响力。谢谢。</p>		

2、公司面临电网投资进度不及预期、市场竞争加剧、海外拓展风险等挑战。能否具体说明：①若电网投资节奏放缓，公司的业务调整与风险对冲措施；②如何应对南瑞继保、许继电气等龙头的竞争，保持配电自动化前三的市场地位；③应收账款同比增长较快（2026Q1），如何控制回款风险？

董事总经理吴晓亮：感谢提问。公司充分考量并积极应对未来发展面临的各种风险。①公司积极推动现有产品和技术在电网行业外的拓展应用，面对清洁能源转型下涌现的新能源、储能、零碳园区、虚拟电厂等业务方向的市场需求，以及石油石化、轨道交通、管网等领域的数字化转型需求，积极拓展市场，报告期内已实现网外业务收入的增速高于网内业务增速，未来将积极打造电网外业务的第二增长曲线；同时，积极推进海外拓展战略。面对海外电力市场需求旺盛的局面，公司已建立起源网荷储完整的产业链，海外推广正当其时，2025年海外收入占比进一步提升，增长迅速。②面对新型电网枢纽平台从以主干网为核心的单一体系，演变为主配微三大支柱并立协同的立体生态变化，及电网需求从单一设备采购向系统能力建设转型的变化趋势，公司以市场开拓、研发创新为核心抓手，精准识别并持续满足建设新型电力系统和数字化转型需求，持续聚焦智慧电网、智慧能源和智慧城市三大核心业务领域，在调度和云化业务、输变电自动化、新型配电网解决方案、储能及新能源、微电网、主配微协同、综合能源及虚拟电厂，AI+电力能源应用等方面开展了一系列技术探索和市场实践，提升自身实力，打造公司核心竞争力。③应收账款管控一直是公司关注的重点，公司将持续梳理业务流程，识别风险，加强应收账款回笼。谢谢。

3、我们关注到报告期公司持续分红，但分红比例不高，原因是什么？

独立董事颜廷礼：感谢投资者对股东回报的关注。根据《公司章程》及公司股东回报规划，公司在保证正常经营、研发投入、市场拓展和长远发展资金需求的前提下，积极回馈广大股东。2025年

度分红预案综合考虑了公司经营业绩，为保障业务发展的资本开支兼顾股东回报与未来可持续发展等影响因素而制订。公司留存收益将有助于公司保障资本开支计划的执行，保持公司财务稳健性和增强新业务发展能力，为保障全体股东获得稳健持续的投资回报创造条件，符合公司全体股东的长远利益。谢谢。

4、2025 年经营活动现金流量净额同比下降 22.29%，原因是什么？公司后续将如何改善这一状况？

总会计师兼董秘邓发：感谢关注。报告期内，经营活动现金流量净额下降主要是为保证后期订单的交付，公司购买商品支出增加，以及员工人数增长，为员工支付的现金增加等多重因素叠加影响所致。后期，公司会持续加强业务流程的管理，坚持提质增效，同时加快应收账款的回笼。

5、2025 年公司整体毛利率下降，请问毛利率下降的影响因素是什么？公司后续有无明确的毛利率修复措施？

总会计师兼董秘邓发：感谢提问。2025 年公司业务整体毛利率 32.2%，比去年同期减少了 1.5 个百分点，影响因素主要是部分产品受集中采购招标价格下行及确认收入的合同结构变动影响所致。公司未来将在几方面努力提升盈利水平：第一，优化产业结构，积极拓展附加值高的产品销售；第二，聚焦核心技术，推动研发体系提质增效；第三，提升内部管理水平，实现提质增效。谢谢。

6、为支撑未来 3-5 年的增长，公司在产能建设、技术改造方面的资本开支计划是什么？是否有定增、可转债等再融资需求？

总会计师兼董秘邓发：感谢提问。为支撑业务发展，公司在产能建设、技术改造方面的资本开支计划请参阅公司披露的定期报告和临时公告，截至目前公司没有再融资需求，谢谢。

7、公司提出“一主两翼”战略并聚焦六大产业方向，能否详细披露 2026-2028 年的具体发展规划，包括各业务板块的收入目标、资源投入比例、核心产品迭代路线图？特别是在虚拟电厂、储能、新能源入网侧这三大增量领域？

董事总经理吴晓亮：感谢提问。加强主配微网协同，全面提升新能源接纳，加快数字化转型成为未来时期电网公司的工作目标。面对这一趋势变化，公司重点关注高比例新能源、极端天气下的系统韧性和稳定性，构网型技术、主配微协同调控、自愈技术等成为核心需求，及新能源场站、储能、虚拟电厂、综合能源运营方等大量进入电网运行体系的市场需求变化，持续巩固调度、输变电、配用电领域核心优势，锚定电网公司年度投资方向与数字化建设需求，抓项目，促落实，实现存量市场稳增长、增量市场硬突破。结合新型电力系统和新型能源体系建设的核心需求，依托国重项目成果孵化新技术、新产业，大力推动智能配电网、智能微电网、超高压保护、人工智能、新能源四可、低压柔直、固态变压器等方向的新产品、新技术研发，持续筑牢公司核心技术壁垒，持续推动 AI 赋能全业务场景、主配微协同能力建设与实践、构网型电力电子平台研发与应用。收入规划和资源投入等数据，请参阅公司披露的定期报告。感谢您的关注。

8、2025 年海外业务大幅增长，请问未来 3 年海外市场的重点区域、目标客户与产品策略？如何应对国际电力设备巨头的竞争，以及地缘政治、海外合规带来的风险？是否有明确的海外收入占比目标（如 2028 年达到多少比例）？

董事总经理吴晓亮：感谢提问。公司深耕海外市场多年，已初步搭建起海外市场营销渠道和体系，业务在直销模式基础上，兼具与优质客户合作搭建营销渠道、联合体投标等方式进行，在重点市场设立区域营销中心、本地化生产线等。目前，公司已在东南亚、南亚、中亚、中东、非洲、拉美等区域建立市场渠道，积累了客户资源，海外市场影响力不断提升。同时，公司积极推动内部各业务单元的产业协同，推动调度主站、配用电设备、储能等源网荷储全产业链产品的海外市场拓展，报告期实现了成熟市场稳定增长，新市场拓展加速。2025 年度新市场合同额占海外市场合同额比重超过了 30%。签订了多个主站类项目合同，中标了海外光伏新能源、油

气等行业项目，推动了国际零碳岛屿光储项目落地，配电终端类产品出口持续增长。面对海外巨头的竞争，公司积极调整产品竞争策略，以可靠的产品，优质的服务赢得客户的信赖和口碑。积极谨慎应对地缘政治和海外合规风险。未来公司将持续加大全球化布局，不断提升海外市场占有率和品牌影响力。

9、国家电网“十五五”计划投资4万亿元、南方电网2026年投资1800亿元，公司在智能电网、配网自动化、电力数字化等领域的核心竞争优势是什么？如何精准把握电网投资机遇，避免同质化竞争？在电网AI、构网型电力电子、主配微协同等新技术领域的布局进展如何？

董事长方正基：经过40多年的发展，公司及旗下子公司的产品体系已覆盖智能电网“发、输、变、配、用”全环节，形成“源-网-荷-储”完整的产业链布局。在“源”侧，公司业务从传统火电、水电拓展至光伏、风电等新能源场景，围绕新能源并网运行需求，建立了涵盖发电功率预测、运行监控、智慧管控等核心环节的技术产品体系，支撑“调度友好型新能源”发展路径，增强源侧主动支撑能力；在“网”侧，业务覆盖特高压、超高压至中低压全电压等级，涵盖调度控制、保护监控、电力巡检、配电自动化等完整二次系统。调度系统、保护监控、配电终端、智能电表等产品的市场占有率名列前茅，有力支撑了新型电力系统建设；在“荷”侧，面向大工商业园区、公共建筑等用户侧场景，公司提供用能监测、能效管理、多能耦合优化控制、虚拟电厂等多元化产品服务，打造“感知—管理—控制—交易”全链条用户侧智能管理能力，助力负荷侧降碳增效与柔性互动；在“储”侧，公司突破构网型、三相四桥臂等核心技术，产品覆盖PCS、BMS、EMS等关键环节，已实现并离网切换、调峰调频、黑启动等典型场景的应用，形成多场景、多类型储能解决方案，支撑源网荷储协同运行。公司坚持贴近用户，精确识别客户需求，积极推动人工智能等前沿技术的产业布局，针对高比例新能源发电和高比例电力电子设备带来的新型电网的调度难和

	<p>协调控制复杂的问题，进行了一系列的科研攻关，核心技术持续突破。电网核心业务基本盘稳定增长。面对新型电网枢纽平台从以主干网为核心的单一体系，演变为主配微三大支柱并立协同的立体生态变化，及电网需求从单一设备采购向系统能力建设转型的变化趋势，公司积极推动人工智能、构网型电力电子、主配微协同技术的研发。在人工智能应用的实践中，公司已积累的围绕大模型、多模态、图像算法、数字孪生、负荷预测、无人机与机器人联合应用六大战略性方向 AI 技术和产品能力，获得市场良好的反馈。围绕配网透明化与柔性化转型，公司依托主配微协同国重项目，突破微网自治、配微协同、主动支撑、主配协同调控等关键技术。公司在构网型储能、虚拟电厂协同应用中形成的领先技术能力，形成差异化竞争优势。谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 8 日