

证券代码：600406

公司简称：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：2026-02

投资者关系 活动类别	业绩说明会
活动主题	国电南瑞 2026 年半年度业绩说明会
时间	2026-09-01 11:00-12:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com/ 网络文字互动
参会人员	副董事长、总经理罗汉武，独立董事窦晓波，总会计师李芳，董事会秘书胡顺靖
主要内容 介绍	投资者关系活动主要内容 1、中报显示，公司上半年海外业务收入同比激增 196.61%至 58.94 亿元，并成功签约阿曼杜库姆大型储能总包项目。在海外业务成为新增长引擎的同时，公司如何评估和应对随之而来的汇率波动及地缘政治风险？未来海外业务在整体营收中的目标占比是多少？ 答：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，建立健全项目全过程风险防控体系。汇率波动方面，运用远期结售汇、外汇衍生品等工具锁定汇率成本，推进币种自然对冲，优化结算币种与回款节奏。同时健全风险动态预警与常态化监控机制，完善应急处置预案，多措并举平滑外部波动影响，保障海外业务平稳有序经营。未来海外业务规模和占比将持续提升。 2、公司对未来海外战略的中长期规划如何？ 答：面向“十五五”，公司国际化发展以“市场聚焦、方案推动、

产品引领、属地建设”为战略核心，推动核心自主产品、系统解决方案、技术标准和服务走向全球。聚焦重点市场和战略客户，提升产品国际竞争力，稳妥发展高质量工程总承包业务，深化属地经营、全球合作和全生命周期服务，逐步形成市场布局合理、产品优势突出、经营质量良好、风险总体可控的国际业务发展格局。面向东南亚、中东、非洲、拉美等电网扩张期市场，公司以系统级方案和全生命周期服务创造综合价值，加快柔性输电、储能、电网调度、配用电系统、智能水电等产品本土化适配。到 2030 年，公司由以产品和系统供货为主，向能源电力整体解决方案和全生命周期服务提供商升级，国际业务将成为公司持续增长的重要支柱。

3、请问公司十五五电网及非电网业务的发展目标及预计收入占比如何？

答：十五五期间，公司业务规模将稳定持续增长，未来将守稳电网基本盘，持续增大电网外及海外业务占比。

4、公司 SST 业务的研发与应用进展？

答：围绕固态变压器（SST）这一产业新赛道，公司加快推进产品研发与产业布局。目前，公司与南京市江宁开发区管委会、南京市智能电网产业专班三方共同签署《固态变压器产业发展框架合作协议》，围绕核心技术研发、产业化推进、示范应用场景、产业链招引等方面开展深度合作。目前公司所属子公司已发布多款固态变压器产品，正在加快整合自有固态变压器研发技术资源，进一步开展具备高效率、大容量、高功率密度、高可靠性等特点的新一代固态变压器产品的研发工作。目前我们已在智算中心、公共交通超充站等领域锁定一批重点示范项目，预计 2026 年底产品将具备工程推广条件，推动首批商业化应用落地。

5、公司正大力推动“人工智能+”行动，获批建设江苏省电力人工智能重点实验室。请问在 AI 大模型、智能体等前沿技术的研发投入上，公司如何建立有效的评估机制，以确保这些前沿技术能够切实转化为具有商业壁垒的产品，而非仅停留在概念阶段，从而保障中小股东的长期投资回报？

答：公司强化科研与产业深度融合，坚持 IPD 产品开发理念，聚焦科研投入的应用成功、市场成功和财务成功目标，已经构建了一套“基础研究-技术攻关-产品开发-产业验证”的闭环转化机制，并

结合 AI 科研投入特点，加大基础设施建设，并与外部头部研究机构建立了密切协作机制，有效推动 AI 技术投入与具体的产品线、业务场景深度绑定，而非停留在概念验证阶段。近期，自研的“南瑞瑞元”企业级智能体平台已通过中国信通院最高等级（5 级）认证，是能源行业首个获此认证的平台。该平台面向调度运行、设备运维、营销服务等电网核心业务场景，已在国家电网公司总部及多家省级电力公司部署升级。构建有源配电网多智能体协同调度系统，解决高比例分布式光伏接入引发的配电网电压频繁越限、网损增加等现实难题。自研瑞智安全大模型，行业首家通过中国信通院能力评测，为创新“AI 对抗 AI”网络攻防模式、孵化新产品、构建主动式安全防御体系提供模型底座。联合雅砻江流域公司，发布 AI+机理径流预报调度等首创成果，推出水风光一体化智能终端，助力人工智能+清洁能源基地全国样板建设。

6、公司如何看待 2026 年国网特高压招标情况，以及十五五期间特高压的相关规划？

答：公司积极参与 2026 年国网特高压招标，成功中标渝黔、皖鄂柔直背靠背，陕西-河南直流特高压等项目。特高压和跨区输电仍是“十五五”新型电网建设的重要方向。国家电网公司公开提出，跨区跨省输电能力较“十四五”末提升超过 30%；《新型电力系统建设“十五五”规划》提出，到 2030 年西电东送规模超过 4.2 亿千瓦，并在“十五五”期间新增省间电力互济规模约 4000 万千瓦。“十五五”期间预计核准 15-20 条特高压直流工程、每年开工约 3-4 条，实际进度以国家核准和国网公司招标安排为准。公司将重点跟踪新能源大基地外送、区域间灵活互济、海上风电送出等工程机会，持续巩固传统直流优势业务，并加快拓展柔性直流、低频输电、构网型装备和核心功率器件等新方向。

7、能源低碳板块上半年收入大增 46.98%，储能业务成为核心增长极。目前公司构网型储能产品矩阵的产能利用率如何？募集资金投向的储能变流器及 PACK 中试生产线，预计何时能全面达产以支撑海外及国内大基地的订单交付？

答：目前公司构网型储能产品矩阵的产能利用率始终处于高位。PACK 中试生产线预计今年 9 月底全面投产，储能变流器生产线预计今年 12 月底全面投产，根据目前海外及国内大基地的订单交付，部

	分产能仍需外部补充。 8、公司在年报中提到正在积极拓展水网、管网、交通网、算力网，请问目前“四网”的拓展情况及订单落地情况如何？ 答：公司积极拓展水网、管网、交通网、算力网“四网”增值盘，坚持以场景为牵引，发挥自动化、数字化、电力电子等技术优势，统筹产品组合、技术方案和商业模式，推动一体化调度控制、状态监测等优势产品规模化应用。目前业务总体处于由技术同源拓展向规模化项目落地加快转变的阶段。今年以来实现多点突破，水网领域中标滇中引水干线闸控系统；管网领域承接国家管网智慧变电所工程，能碳管理平台已在国家管网6省规模化推广；交通网领域落地南京北站、无锡地铁5号线等项目；算力网方面，与中国移动等运营商开展算电协同基础设施建设、算力网络建设等方向的合作，聚焦数据（智算）中心的高可靠供电和算电协同等方面开展技术布局，今年已承接了陕西、西藏等十余个数据（智算）中心，为高效绿色低碳发展提供了重要示范。 9、中报显示公司工业互联板块收入同比下降23.38%，数能融合板块也下滑5.24%。请问针对这两大板块的短期业绩承压，公司在定期报告中是否有更详细的归因分析？后续在业务结构优化上，是否会考虑剥离或整合低效资产，以向市场释放聚焦核心主业的积极信号？ 答：上半年，工业互联板块主要系部分项目在手合同尚未达到收入转化节点；数能融合板块主要系业务结构优化，减少低毛利率通信支撑类业务，该板块收入下降但毛利率提升。未来公司将坚持锚定核心主业发展方向，着力提升资产运营效率，结合整体战略布局、行业环境及各业务实际经营统筹谋划各板块经营出现的阶段性变化。后续如涉及需对外披露的重大资产整合，公司将依法依规及时公告。 10、上半年公司营收增长14.54%，但归母净利润仅增长4.08%，综合毛利率下滑1.11个百分点至25.34%。营业成本同比增长16.27%中，存储芯片、继电器等原材料涨价及海外业务初期成本较高各占多大比重？随着规模效应显现，下半年毛利率是否有望企稳回升？ 答：上半年公司持续优化业务结构，强化供应链管理，储能等新
--	--

	兴业务增速较快，海外业务收入大幅增长，数能融合、工业互联网业务毛利率提升；同时受存储芯片、继电器等原材料价格上涨、竞争加剧等影响，电网智能板块、能源低碳板块业务毛利率稳中略降。下半年，公司将持续加大研发投入，强化技术创新，优化项目执行及成本管控，保持毛利率稳定。 11、上半年利润率下滑的原因？如何确保海外收入不受汇率影响？未来如何提高海外收入占比。 答：受业务结构及大项目执行影响，上半年公司海外业务毛利率有所下降。应对汇率波动方面，公司运用远期结售汇、外汇衍生品等工具锁定汇率成本，推进币种自然对冲，优化结算币种与回款节奏。同时健全风险动态预警与常态化监控机制，完善应急处置预案，多措并举平滑外部波动影响，保障海外业务平稳有序经营。未来，公司将聚焦重点市场和战略客户，提升产品国际竞争力，稳妥发展高质量工程总承包业务，深化属地经营、全球合作和全生命周期服务，逐步形成市场布局合理、产品优势突出、经营质量良好、风险总体可控的国际业务发展格局，稳步提升海外收入占比。 12、公司分红比例还会提高吗？出海业务回款周期多长？毛利率多少？ 答：公司将保持稳定的分红政策，持续回报投资者。海外业务回款周期随业务类型不同存在差异，公司按照履约进度与合同约定，持续加快履约交付，强化款项催收。海外业务毛利率根据业务类型、国别和规模不同存在差异，基本维持在 12%-30%。 13、中报显示，公司经营活动产生的现金流量净额同比大幅下降 78.95%至 5.91 亿元，而同期归母净利润增长 4.08%。现金流净利倍数骤降至 0.19 倍，主要系支付采购款增加所致，还是下游客户（如电网公司）的回款周期出现了系统性拉长？下半年在应收账款催收和营运资金盘活方面，有哪些具体的量化改善目标？ 答：上半年，公司经营活动产生的现金流量净额 5.91 亿元，同比减少主要由于上年同期部分重大项目集中回款形成较高基数，本期经营活动现金流入符合生产经营特征。同时上半年公司加大供应链管理，加快对供应商款项支付，购买商品接受劳务支付的现金同比增幅 14.25%。下半年，公司将持续强化应收款项催收，分类施策专项推进长账龄应收款项治理，加快资金回笼，同时持续保障供应
--	--

商款项应付尽付，不断提升资金流转运营效率。

14、本次中报公司拟每 10 股派发现金红利 1.53 元，分红比例超四成，态度积极。但在经营现金流大幅承压的背景下，公司在制定分红政策时，是如何平衡当期股东回报与未来“十五五”电网高景气周期下的资本开支需求的？

答：公司基于企业发展规划、资金需求、投资者回报等因素，制定了 2026 年半年度利润分配方案。公司目前资金充裕，本次分红不会对经营现金流形成冲击，可以兼顾当期股东回报与公司中长期可持续发展。

15、公司是否有市值管理？如何提高公司市值管理？

答：当前公司经营保持稳健发展态势，面对股价波动，公司高度重视广大投资者的利益，始终将市值管理作为长期性、系统性战略任务稳步推进，核心举措如下：一是聚焦主业筑牢价值根基。持续加大研发投入，优化产品结构与业务布局，稳步提升核心竞争力与盈利质量。二是深化投资者关系管理。公司通过定期报告业绩说明会、接待线上线下调研、互动平台问答等多种形式，主动与投资者开展常态化、深层次沟通，传递公司经营战略、发展成果与未来规划，增进市场认同。三是夯实治理提升信披质量。公司严格遵守资本市场法律法规及监管要求，完善法人治理结构，优化内控体系建设；以投资者需求为导向，提升信息披露的及时性、准确性、完整性与透明度，保障投资者的知情权与监督权。四是积极运用市值管理工具。开展股份回购和高比例、多频次现金分红，与股东共享经营成果。后续，公司将持续关注市值表现，动态优化管理策略，努力实现公司市值与内在价值的合理匹配，为广大投资者创造更大价值。

16、上半年公司新签合同额达 456.33 亿元，同比增长 28.79%，远超营收增速。请问针对这些高增长的在手订单，公司预计的交付周期是多长？在当前利润增速放缓的市场环境下，公司将如何通过合规渠道向资本市场清晰传递“订单高增锁定未来业绩”的逻辑，以提振投资者信心？

答：上半年公司新签合同保持较快增长，主要得益于新型电力系统建设持续推进以及电网内、电网外、海外市场协同拓展。总体看，公司合同结构更加多元，重点市场需求具有较强的持续性，为

	后续经营发展奠定了较好的市场基础。下一步，公司将继续紧抓“十五五”新型电力系统建设、电网投资增长和能源转型带来的市场机遇，围绕重点客户、重点区域和重大工程加强前端策划和项目落地，持续提升订单获取能力。公司将持续加强项目履约管控，加快生产投运进度，稳健提升订单交付周期。公司将遵循信息披露相关规则，通过定期报告、临时公告等合规渠道，披露新签合同及在手订单，向资本市场传递企业发展前景。
--	--