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：2026-03

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	国电南瑞 2026 年第三季度业绩说明会
时间	2026-11-03　10:00-11:00
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，独立董事曾洋，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、公司海外电力项目的拓展进度如何？整体毛利率呈现怎样的变化？在降本增效与产品结构优化方面采取了哪些措施？** 答:前三季度公司国际业务延续了较快增长态势，市场结构上，亚太、中东及欧非、美洲三大核心区域贡献稳定；产品结构上，储能、无功补偿、配电自动化、轨道交通等首次进入多个市场，新品类贡献明显提升；项目落地方面，签约阿曼储能、菲律宾变电站、埃塞俄比亚移动变、泰国变电站、秘鲁 SCADA/DMS 等一批标志性工程。由于海外业务结构发生变化，毛利率同比略降。降本与产品结构优化方面，短期主要是抓项目全周期成本管控，严格锁定范围、工期和成本，加强汇率锁定、结算币种优化和变更索赔管理，加快回款；长期抓结构优化，推动业务从设备供货向能源电力整体解决方案和全生命周期服务提供商升级，深化属地化经营降低长期成本，提升方案定价能力，推动海外业务盈利水平稳步提高。 **2、半年报显示，海外业务收入同比增长约 197%，但前三季度**

	净利润增速明显低于营收增速。未来拓展海外电网及储能市场时，公司更侧重于自主完善本地化交付体系，还是加强与当地电力工程及能源企业的合作，以提升项目盈利能力？ 答:未来拓展海外市场时，公司会视不同类型项目采取灵活的交付方式，结合业主招标技术要求、本地法律和行业规范、建设本地自有团队可操作性、本地业务合作伙伴成熟度、项目整体造价预算管理等多方面因素，以不断降低成本和强化项目交付能力为主线，采用合适的项目交付方式，持续提升项目盈利能力。 **3、三季报显示，公司前三季度营收同比增长 13.75%，但归母净利润仅微增 1.16%，且第三季度单季净利润同比下降 3.37%。在“增收不增利”的背景下，除信用减值与汇兑损失等短期扰动因素外，公司核心业务的盈利能力是否已出现结构性变化？未来随着特高压和网外业务放量，毛利率是否有望迎来修复？** 答:2026 年前三季度，公司持续加大电网外与海外市场拓展，新兴业务规模大幅增长，业务结构发生变化，但核心业务盈利能力保持稳健。下一步，公司将持续聚焦高质量发展，坚守电网基本盘，做强算力网、水网、管网、交通网等增量业务，强化市场拓展和客户服务，着力提升技术创新、产品质量、解决方案和履约服务的整体能力，通过强化自主核心技术攻关、提高核心产品规模化效益、提升管理运营效率等措施增强核心竞争力，推动盈利质量与业务规模协同平衡。 **4、当前 AI 数据中心建设持续加快、用电需求大幅增长，在“为算力供电”这一新兴市场中，公司的发展节奏如何？** 答：算力供电是公司重点关注的增量方向之一，公司加快推进新一代固态变压器、高压直流一体化电源等产品研发与产业布局，形成针对绿电直连、源网荷储一体化、高效供电等不同场景的算力中心供电解决方案；同时，利用公司在电网分析、调度控制、安全稳定等方面的优势，开展算力中心负荷准入、宽频振荡治理等研究，实现电网与算力之间的友好互动。 **5、公司近期在 AI 与数字孪生方面动作频频，“南瑞瑞元”智能体平台已获最高等级认证。上述 AI 应用目前在电网调度、二次运维等核心场景中是否已实现实质性的收入转化？在“十五五”开局之年，公司如何确保这些新业务从“技术储备”顺利跨越到“利**

	润贡献”？ 答:“南瑞瑞元”智能体平台已取得中国信通院最高等级认证，在国网总部及多家网省公司落地部署，支撑调度、运检、营销智能化建设。面向电网辅助决策、故障诊断、智能运维场景，工程化方案持续迭代，AI 应用已嵌入调度、运检主力产品并实现收入转化。“十五五”期间，公司重点推进两方面工作：一是以战略牵引技术攻关，贯通战略-技术-产业，依托行业积淀，统筹平台、模型、应用协同研发，推动共性能力跨场景复用；二是以市场牵引产品落地，聚焦智能调控、智能运维、数字孪生，打通研产供销闭环，提升产品标准化和交付效率，把 AI、数字孪生打造为存量系统升级的标配或增值模块，加快示范规模化复制，持续贡献营收与利润。 **6、三季报显示，公司海外收入保持高速增长（上半年同比增长近 200%），但同时带来显著的汇兑损失（前三季度财务费用同比增加 3.11 亿元）。公司在推进东南亚、中东等海外大基地订单交付的同时，在汇率对冲与地缘政治风险应对方面建立了哪些具体的风控机制和套保策略？** 答: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。地缘政治方面，公司通过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等措施，建立健全项目全过程风险防控体系。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。 **7、公司提出前瞻布局电力具身智能、电力新材料、数字孪生等未来产业，聚力打造第二增长曲线。上述领域的布局进展如何？第二增长曲线对业绩的贡献能力如何？** 答:公司前瞻布局电力具身智能、电力新材料、数字孪生等未来产业。电力具身智能是叠加在变电站运维、配电作业机器人等新产品之上的新一代智能底座，目标是实现复杂工况自主闭环作业，目前处于示范迭代阶段。数字孪生已嵌入调度、运检、新能源方案落地应用；电力新材料聚焦电力电子、储能配套关键材料，联合产业链攻关补短板。以上均属于中长期前瞻布局方向，重在长期技术沉

	淀与产品培育，公司将稳步推进技术落地与规模化推广。 **8、国家电网近期强调四季度要“足额完成投资任务”，而公司前三季度经营现金流净额为-29.20 亿元。结合当前在手订单情况，公司是否有信心在四季度迎来交付高峰并改善现金流？对年初提出的“力争实现营收 750 亿元”目标，管理层目前的把握有多大？** 答:目前公司在手订单充足，四季度公司预计将迎来交付高峰，公司将加快项目履约交付进度，做好收入确认，保障企业年初营收目标的实现。同时公司加大力度清收应收款项，加快资金回笼；践行社会责任，保障中小企业账款支付，统筹做好资金安排。 **9、财报显示，公司前三季度信用减值损失达 4.42 亿元，同比增加 2.11 亿元，主要系网外和海外收入增长较快导致应收款项计提增加。随着网外业务占比的提升，公司是否已调整客户信用评估模型？未来在加快回款、降低坏账计提对利润的侵蚀方面，有哪些具体的财务管控措施？** 答:随着电网外业务占比的提升，公司持续深化客户信用评级及应用工作，实现风险防控前移。未来，公司将进一步加强标前风险评审，强化回款过程管控，进一步加大回款力度，专项推进长账龄应收账款治理，持续降低坏账风险。 **10、公司第三季度单季其他收益同比减少约 0.98 亿元，主要受软件退税流程滞后影响。退税节奏的延迟是否会对公司四季度的现金流和利润确认造成实质性影响？在当前资产负债率水平下，公司现有资金储备是否足以支撑年底储能产线扩建和算电协同项目的资本开支？** 答:公司目前软件销售与退税均按流程正常推进，公司将持续做好与主管部门对接工作。目前公司资金储备较充裕，可充分满足年底日常经营及各类资本性项目开支。 **11、在公司面临“增收不增利”、现金流阶段性承压以及新业务大量投入的关键时期，董事会在监督管理层平衡“短期利润考核”与“长期战略转型”方面发挥了怎样的实质性作用？** 答:董事会在此阶段核心发挥“战略锚定、过程制衡、风险防控”的实质性监督作用：一是校准考核导向，推动多元考核机制，将新业务投入强度、技术沉淀、主业降本增效同步纳入管理层考核体系，从机制上规避短期行为透支长期转型潜力。二是严控投入节奏，明

	确重要节点；同时锚定现金流安全红线，监督管理层优化营运资金管理，确保投入力度与阶段性承压能力相匹配。三是动态复盘纠偏，定期拆解“增收未等幅增利”的结构性成因，区分战略性投入与经营效率损耗，针对性督促管理层压缩非必要成本、夯实主业盈利质量，保障短期业绩承压可控、长期转型路径不偏航，兼顾股东即期回报与公司长期价值。 **12、公司正大力布局智算中心算电协同及构网型储能业务，这是极具想象力的增量空间。但从独立客观的角度看，公司在跨界融合（如算力与电力协同）过程中面临的最大潜在风险是什么？董事会是否已就管理层在这些新赛道的资本支出和预期回报率进行充分的压力测试？** 答:算力中心算电协同及构网型储能业务正处于快速发展阶段。目前算力与电力协同的核心难点，在于算力负荷波动大，需同时保障算力供电可靠与电网稳定运行。构网型储能与算力场景深度融合，将充分提升算电协同价值，也为构网型储能带来新的应用成长空间。公司会对新项目开展收益评估与压力测试，根据市场、收益、政策变化动态调整拓展节奏，兼顾发展机遇与经营风险。董事会将持续动态校准测试假设，强化投后穿透监督，平衡好战略布局的进取性与资本安全的审慎性。 **13、公司营业收入实现双位数增长，而净利润仅为单位数增长。影响利润率的主要因素有哪些？公司将通过哪些措施提升利润水平？** 答:影响利润主要因素是公司在电网基本盘持续稳定增长的同时，加大电网外与海外市场业务拓展，业务结构变化，带来毛利率略微下降和信用减值损失增加；同时受美元贬值影响带来汇兑损失增加以及受软件退税节奏影响带来其他收益减少。下一步，公司将持续聚焦高质量发展，坚守电网基本盘，做强算力网、水网、管网、交通网等增量业务，强化市场拓展和客户服务，着力提升技术创新、产品质量、解决方案和履约服务的整体能力；通过强化自主核心技术攻关、提高核心产品规模化效益、提升管理运营效率等措施增强核心竞争力；同时公司将持续加大款项催收力度，降低坏账风险；做好与主管部门对接工作，推进软件退税进度；运用远期结售汇等外汇衍生品工具锁定汇率成本，多措并举对冲汇率波动风险，推动

	盈利质量与业务规模协同平衡。 **14、公司目前海外业务中，毛利率较高和毛利率较低的产品种类分别是哪些？其毛利率水平分别为多少？** 答:公司持续加大特高压、储能、控保等产品海外业务拓展，不同业务类型的产品毛利率保持稳定。 **15、2026 年第三季度公司实现营收 161.12 亿元，同比增长 12.41%，归母净利润 18.39 亿元，同比小幅下降 3.37%，营收保持较好增长，营收和利润增速有所分化。背后主要受哪些阶段性因素影响？** 答:2026 年前三季度，公司持续加大电网外与海外市场拓展，新兴业务规模大幅增长，业务结构发生变化，带来毛利率略微下降和信用减值损失增加；同时受美元贬值影响带来汇兑损失增加以及受软件退税节奏影响带来其他收益减少。 **16、前三季度公司实现营收 438.80 亿元，同比增长 13.75%，归母净利润 49.12 亿元，同比增长 1.16%，营收增速高于利润增速，综合毛利率有所波动。在业务结构、项目交付等方面存在哪些影响因素？公司有哪些优化盈利的安排？** 答：2026 年前三季度，公司在电网核心业务持续稳定增长的同时，持续加大电网外与海外市场拓展，新兴业务规模大幅增长，业务结构发生变化，同时存储芯片等原材料价格波动，带来毛利率水平略微下降，但整体保持较强的盈利能力。下一步，公司将持续聚焦高质量发展，坚守电网基本盘，做强算力网、水网、管网、交通网等增量业务，强化市场拓展和客户服务，着力提升技术创新、产品质量、解决方案和履约服务的整体能力，通过强化自主核心技术攻关、提高核心产品规模化效益、提升管理运营效率等措施增强核心竞争力，推动盈利质量与业务规模协同平衡。 **17、电网投资稳步落地，第三季度储能、电网数字化、海外业务的新签及交付进展如何？在手订单结构有无新变化，四季度重点项目交付排期是否相对集中，对全年营收兑现形成哪些支撑？** 答：第三季度公司储能、电网数字化、海外业务新签合同稳步增长，产品交付有序实施。目前公司在手订单充足且结构无重大变化。四季度，公司将加快项目履约交付进度，做好收入确认，支撑全年营收目标实现。

	18、公司持续推进电力 AI、构网型储能等方向布局，相关产品目前的商业化落地进展如何？后续有望为业务和盈利带来哪些增量空间？ 答：公司积极把握人工智能与新型电力系统建设机遇，持续推进电力 AI、构网型储能等新技术、新产品研发及市场应用。电力 AI 方面，依托平台能力，聚焦赋能产品升级、成熟场景复制、新场景拓展，相关应用已在电网调度、设备运检、安全管理、通信运维等场景落地。构网型储能方面，攻克系列化关键技术，以标杆示范成果为基础加快解决方案复制，稳步推进国内外项目拓展，已落地阿曼杜库姆 500MW 电网侧构网型储能、青海果洛构网型储能等示范工程，持续推动技术成果向市场化项目转化。未来，随着人工智能与能源电力业务深度融合，以及新型电力系统建设持续推进，相关业务有望在存量产品升级、新产品推广和新兴市场拓展等方面形成新的增长空间。 **19、本年新签合同金额为多少？新签合同额的高增长态势预计将持续多久？海外业务主要集中在哪些方面，毛利率为何持续走低，商业模式是否已陷入红海竞争？公司海外业务的竞争力和护城河如何？** 答：公司前三季度新签合同额持续增长，公司将进一步加大市场拓展力度，预计全年合同额保持稳健增长。海外业务毛利率根据业务类型、国别和规模不同存在差异，毛利率下降主要来自结构性、阶段性因素：一是业务结构变化，上半年 EPC 总包和集成类项目占比提升，包含土建、属地分包、现场实施等环节，综合成本相对较高；二是大项目执行前期成本集中投入，收入确认与成本发生存在时间差；三是物流成本上行与汇率波动叠加影响。上述因素具有阶段性特征，随着项目进入稳定交付期将逐步消化。公司构建了以电网调度及配电自动化、继电保护、直流输电、高级计量基础设施、微网及储能系统等为核心的产品体系，并以中国电网为“创新母港”，将成熟技术转化为适配不同电网发展阶段的海外解决方案。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，以此形成差异化优势及核心竞争力。 **20、能源低碳板块毛利率较低，拉低了公司整体盈利水平。后续将如何解决这一直接影响二级市场估值的问题？**

	答：公司将抢抓新型电力系统建设机遇，加快核心产品迭代并积极向海外市场拓展。同时，公司将通过提升生产制造能力和加快新产品培育，持续提升能源低碳板块市场竞争力。