

## 广州白云电器设备股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参会单位名称及人员姓名	东方财富证券、华银天夏基金、天贝合基金、浙江创投、信远基金、中大情基金、奶酪投资、前海畅誉投资、航长投资、粤铁投资基金、英业达投资、博众智能投资、兴鼎鳌投资、瑞民投资、东吴基金
时间	2025 年 12 月 25 日
地点	公司办公楼 404 会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 程轶颖 副总经理兼财务负责人 温中华 副总经理 曾彬华 副总工 余龙
投资者关系活动主要内容	<p><b>1. 问：公司在数据中心领域的布局和技术优势是什么？</b></p> <p>答：受益于 AI 发展、“东数西算” 等政策，数据中心成为电力行业重要增长点，公司也在积极加码布局；公司十多年前就与三大运营商、金融机构合作，数据中心业务累计落地多个项目，已为中国联通韶关项目等供货；为算力中心提供变压器，中压柜，低压柜，母线槽，配电箱产品，积累了丰富的丰富经验；当前，公司已完成数据中心用智能小母线及一体化电力模块产品研发，750 伏直流配电方案已在工业园区、智能楼宇、地铁车站三大场景落地。公司已经具备 800VHVDC 等技术储备，将持续强化数据中心配电产品系列及解决方案，致力于推出更加安全可靠的供电保障产品及方案。</p> <p><b>2. 问：公司的数字化工厂情况如何？</b></p> <p>答：公司数字化工厂在 2016 年启动建设，2019 年投入使用，融合 5G、AGV 等技术，同时获得了工信部 “国家级智能工厂” 的认定。获评国家制造业与互联网融合发展、智能制造综合标准化与新模式应用试点示范企</p>

业，公司数字化工厂顺利通过国家智能制造示范工厂验收并入选国家级绿色工厂，是公司实现从“生产驱动”到“数据驱动”、从“装备制造”到“智造服务”转型的核心载体。目前，桂林、绍兴、韶关、徐州等基地已全面落地数字化能力并投入运营，有效提升生产效率与产品质量，实现生产全过程透明化、数字化管控。

**3. 问：目前媒体上报道有 50 多个国家在排队买中国的变压器这样一个现象。但西门子方面的一些资料显示订单已经拿到了三年以后，以目前的良好形式，公司是否有相关的措施，拿到更多的出海订单？**

答：围绕海外市场，公司持续推进战略聚焦，精准发力、定向布局。2025 年，公司子公司浙变电气加快搭建海外市场、技术等专业队伍，全面提速海外市场开拓进程。截止目前，浙变电气已完成符合美国标准的变压器研制，其变压器产品已在美国比特小鹿 110kV 项目中成功交付。同时，公司已拓展多个海外市场项目，目前已成功签订马拉维扩建站项目、毛里塔尼亚燃料电厂主变项目、纳米比亚光伏项目、菲律宾干变项目、泰国干变项目、德国政府配变项目、印度尼西亚水电配变项目、刚果配变项目，此外智利电网项目已实现预中标。

**4. 问：公司计划如何提升毛利率和净利润？**

答：公司一方面聚焦高附加值产品升级，持续加大特高压 / 超高压设备、智能变压器、组合电器等核心领域研发投入，同时拓展海外市场的订单，聚焦新能源配套、电网升级等应用场景，另一方面深化降本增效，推进生产流程智能化改造与数字化协同管理，缩短生产周期、优化订单交付效率，努力实现毛利率与净利润稳步提升。

**5. 问：目前原材料涨价较猛，对公司未来有什么影响？**

答：公司产品原材料主要包括断路器、互感器、隔离开关、启动器等各类元器件及铜材、钢材等金属材料，受国际形势变化影响，大宗商品价格存在一定的波动风险，对此公司供应链实施多元化战略，以本地化采购与供方分级管理并行保障品类供应多元化，规避单一供应风险，同时与优质供应商建立长期稳定合作关系确保原材料供应及时充足，并综合运用期货套期保值等方式动态平衡价格波动风险，降低市场变动对成本的冲击。

**6. 问：公司主要产品及公司下游市场结构？**

答：公司拥有完整的电力设备产品链，产品电压等级涵盖 0.4kV-1100kV，覆盖发电、输电、变配电、用电全环节，主要产品包括成套设备、变压器、特高压电容器等，以高压、中压领域为核心，基本面发展稳健；公司的主要下游市场有电网、轨道交通、新能源和工业终端等。其中，公司新能源市场领域涵盖范围广泛，包括新能源发电、新能源制造领域等，主要为客户提供输变配电设备。

**7. 问：公司 750 伏直流配电系统的应用场景及核心优势？**

答：直流配电系统需求日益增长，公司将传统 380 伏交流配电替换为 750 伏直流配电制式，材料购置费用降低 50%；电能传输损耗小，体积及占地面积减少，节省投资；研发的保护机制，兼顾选择性、灵敏性与可靠性，且解决了接地及用电负载生态适配问题。

已工程落地 750V 直流配电系统的三个应用案例：

1. 工业园区（750V 光储充柔直系统）；
2. 地铁站（2 万平米公共区域 750V 直流动力和照明配电）；
- （3）智慧楼宇（科技大厦光储柔直充系统，配套 10 千伏直挂 SST，无变压器，以 750V 配电母线，覆盖大功率充电桩、照明等）。

**8. 问：桂林的主要竞争优势？**

答：桂林电容从事电力电容器成套装置的研发生产，其主导产品是输变电工程所用电力电容器成套装置（包括并联成套装置、滤波成套装置），以及电容式电压互感器、金属化膜电容器以及电力电子产品。桂林电容多年来在生产、销售、市场份额方面都有着相当的影响力，曾获得国家科技进步特等奖。

**9. 问：如何看待资本市场沟通？**

答：公司高度重视市值管理工作，以及各类投资者的意见、建议反馈，公司会加强业务梳理与价值挖掘，向资本市场清晰传递核心业务与发展逻辑，提升机构认可度，同时通过业绩持续兑现建立市场信任。

**10. 问：公司未来业务发展的重点？**

答：国内市场：深耕本土市场，挖掘区域优势和客户资源，聚焦高毛利、高增长业务领域，提升市场占有率；

国际市场：依托现有海外业务基础，逐步扩大直接出海份额，稳步推进

	国际化布局，结合“一带一路”等政策机遇，探索海外市场的业务模式和合作渠道，同时做好海外市场的风险防控。
附件清单 (如有)	无
日期	2025年12月25日