

广州白云电器设备股份有限公司

关于召开 2025 年度暨 2026 年第一季度 业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、本次说明会召开情况

广州白云电器设备股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 5 月 14 日（星期四）15:00-16:30 通过全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）以网络文字互动形式召开了公司 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会。公司董事长胡德良先生、董事兼总经理胡明聪先生、董事兼副总经理王卫彬先生、独立董事吴俊勇先生、董事会秘书程轶颖女士、副总经理兼财务负责人温中华女士参加了本次会议，针对公司 2025 年度暨 2026 年第一季度的经营成果及财务指标的具体情况与投资者进行互动交流和沟通。

二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

1、领导，您好！请问：公司智能电网、特高压、配网改造订单落地情况，国家电网/南方电网集采份额？

回复：尊敬的投资者，您好！2025 年，公司持续深耕电网市场，巩固并提升主流产品在电网客户的市场份额；成套开关设备业务取得国网总部多个批次项目 10kV 至 220kV 全电压等级产品中标，取得配网多个区域的一二次融合产品、低压元件系列产品中标，南网市场组合电器、中压柜、元件产品份额保持稳定；电容器、互感器核心产品市场地位持续巩固，成功中标蒙西-京津冀、藏东南-粤港澳大湾区、大同-天津南等多项国家级特高压工程，完成成都东、天津南、青藏二期扩建、陇东-山东、哈密-重庆、金上-湖北等重点工程的设备交付、现场安装调试等工作，核心项目交付准时率保持在行业领先水平；变压器业务顺利完成湖南大东江、湖北十堰、河南新乡、浙江翠屏等多个 220kV 项目安装、投运等工作，多类型产品正式取得南网 220kV 投标资质。感谢您的关注！

2、股价跌跌不休，公司是否有退市风险？

回复：尊敬的投资者，您好！公司股价波动受宏观经济、行业周期、市场情绪等多重因素影响，公司对此高度关注。截至目前，公司生产经营正常，不存在应披露而未披露的重大信息。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，提升投资者认可度。敬请投资者理性投资，注意市场风险！感谢关注！

3、公司领导去年9月在称2025年的经营业绩目标是55亿，是什么原因导致业绩远不及预期？公司对于今年的业绩有什么预期？

回复：尊敬的投资者，您好！2025年，公司紧扣新型电力系统构建及全球电力基础设施升级带来的发展机遇，主动适配战略转型，优化产品组合与市场策略，集中资源服务高质核心客户，订单结构与质量持续改善。2026年公司将坚定落实“十五五”规划，持续深化产品与市场结构调整，深耕国内市场，加快海外业务布局，加强技术攻坚，增加新产品研发投入，努力实现盈利能力与综合能力的双重提升，为股东创造更大价值。感谢关注！

4、今天白云电器股价再次跳水，目前在电网设备板块每次涨贵公司不在前列，跌却每每积极踊跃。请问贵公司下步如何做好市值管理？

回复：尊敬的投资者，您好。公司股价波动受宏观经济、行业周期、市场情绪等多重因素影响，公司对此高度关注。公司已制定《市值管理制度》，建立市值监测预警机制。在投资者关系管理方面，公司设立多维度、多渠道、多场景的沟通机制，通过业绩说明会、接待机构调研、上证e互动平台、投资者热线和公司邮箱等形式，加强与机构投资者、个人投资者、金融机构的交流互动。在信息披露方面，公司按照法律法规及监管规则，及时、公平地披露所有可能对公司市值或者投资决策产生较大影响的信息。在股份回购方面，公司根据实际情况适时开展股份回购，增进投资者信心。公司董事、高级管理人员积极参与上市公司市值管理的各项工作。感谢您的关注！

5、有3个问题：1、三季度营收下降14%？同行四方股份、思源电气业绩稳健向好，股价长虹，公司怎么看待白云电器的市值？公司如何对标先进、学习优秀，下一步有没有措施？2、白云电气集团有限公司（广州市白云区神山镇石龙墟当铺街1号）；跟上市公司白云电器设备有限公司（广州市白云区神山镇大岭

南路 18 号), 两者有什么关系? 股东是否关联? 是否存在同业竞争? 3、上市公司的变压器公司、浙变, 为啥有没有研发固态变压器?

回复: 尊敬的投资者, 您好! (1) 公司 2025 年实现营业收入 492,822.05 万元, 同比下降 1.14%; 实现归属于上市公司股东净利润 20,418.03 万元, 同比增长 4.01%; 整体营收略有波动, 但盈利水平实现稳步提升。公司高度重视市值管理, 也正视当前经营体量、业务结构与同行优秀企业存在的差距, 公司将主动对标先进、学习行业标杆经验同时在产品技术研发、国内市场业务布局及海外市场拓展、内部精益运营与治理效能提升等方面强化核心竞争力, 持续优化营收与盈利结构, 以稳健扎实的经营基本面和可持续发展能力回馈资本市场与广大投资者。

(2) 白云电气集团有限公司与本上市公司同属历史沿革形成的关联主体, 白云电气集团为公司关联股东, 直接持有公司 2.21% 股份; 业务层面, 上市公司主营输配电成套设备、变压器、电容器等核心主业, 与白云电气集团及其下属企业业务边界清晰、定位各有区分, 双方虽有正常市场化业务合作, 但不存在同业竞争情形。公司严格遵照证监会及交易所监管要求, 持续完善内控与合规管控体系, 规范日常关联交易管理, 切实保障上市公司业务、资产、人员、财务、机构的独立规范运营。(3) 公司暂未涉及固态变压器产品。“十五五”期间, 公司变压器产业集群将以高电压、大电流主变和特种变压器作为重点发展方向, 扩大高频变、干变、箱变等产品规模, 重点拓展国内国际两大市场, 加快北美、欧洲、中东等高端市场布局, 确保未来三年海外收入占比显著提升。感谢您的关注!

6、董事长您好: 请问 1. 公司有固态变压器产品吗? 2. 公司有海外业务吗, 占比多少?

回复: 尊敬的投资者, 您好。公司暂未涉及固态变压器产品。公司与白云电气集团旗下为光能源在固态变压器 (SST) 领域开展业务合作, 结合公司的直流配电技术, 双方联合打造光储直柔充新型配电及数据中心供电解决方案, 为新能源及数据中心领域开展技术储备。2025 年, 公司紧扣集团化运作和全产业链优势, 持续推进战略聚焦, 精准发力、定向布局, 加快海外专业团队建设, 成功开拓北美、东南亚、非洲、中东、中亚、南美等地区市场, 海外业务实现标志性突破; 2025 年公司海外收入占比较小。未来, 公司将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。感谢您的关注!

7、作为新任董事长，在把公司往门槛更高的高科技领域带领有什么具体措施？

回复：尊敬的投资者，您好。“十五五”期间，公司将紧扣国家新型电力系统建设与全球能源转型战略机遇，以创新为引领，坚持产品高端化与规模化，围绕未来新型直流电力系统，大力发展电力电子，积极拥抱 AI；聚焦变压器、无功补偿、中低压成套开关设备、高压开关、高端材料五大核心产业集群。2026 年，公司将重点打造集团研发中心，充分依托高校人才资源富集的优势，聚焦新型电力系统设备，开展系统性研发攻关；同时，不断完善研发激励与考核机制，引进技术领军人才，健全专业技术人才培养体系，打造一支专业过硬、结构合理的研发队伍，推动技术成果高效转化；持续优化研发流程，强化核心技术自主可控，确保研发方向与市场需求同频，为产品升级和产业发展提供坚实的技术支撑，助力形成核心技术壁垒。感谢您的关注！

8、1. 现在国外变压器稀缺，公司如何利用公司资源开拓市场？2. 数据中心电力设备需求大增、新能源储能、充电需求旺盛，公司如何看待这些市场、如何提升公司在这些领域的应用？

回复：尊敬的投资者，您好。公司将坚持“高端引领、重点突破、稳健扩张、提质增效”的策略，以北美、欧洲、中东为核心突破区域，以变压器为拳头产品，同步带动中低压成套开关设备、直流配电、母线等协同出海，大力开拓海外市场；深耕北美市场，深化核心客户合作，打造标杆项目，扩大主变在智算中心和电网改造领域批量订单落地，持续提升北美市场份额与品牌影响力；重点突破欧洲市场，抢抓老旧电网改造及新能源大发展的机遇，推进本地化深度合作，加快产品与当地电网标准、环保政策的适配优化，加快构建“北美+欧洲”双轮驱动格局；做强中东市场，重点拓展电网升级、数据中心及新能源配套项目，全面提速海外市场开拓进程；持续推进海外认证工作，建立多区域、多产品的认证体系，为全球市场拓展提供坚实资质保障。公司坚定看好数据中心及智算中心行业发展，积极推进市场开拓，推进智算中心专用的一体化电源、HVDC、直流供配电、智能小母线等产品批量生产，打造特色的数据中心电源解决方案。感谢您的关注！

9、领导，您好，公司 2025 年生产人员增加了 100 多人，但营收没增反降，主要原因是什么？人效比方面管理是否有待提高？

回复：尊敬的投资者，您好！2025 年公司增加的生产人员及力量，主要服务

于新型电力系统相关的中大型项目，这类项目生产交付周期及验收时间长，公司先行投入生产、完成交付，生产产值同比增长。随着项目履约进度将逐步确认收入。公司将持续加强人效比管理，结合核心产品布局和市场策略调整，减少人员冗余和待工损耗，严抓人效，提升组织效能，增强盈利能力。感谢关注！

10、回购情况如何，何时结束？

回复：尊敬的投资者，您好！本次回购方案的实施期限为2025年8月1日至2026年7月31日。截至2026年4月30日，公司累计回购股份687,400股，占公司总股本的0.1272%，成交总金额为人民币1009.85万元（不含交易费用）。感谢关注！

11、公司完成可转债强赎后，负债率依旧在60以上，长期借款增加了一倍多，主要原因是什么？未来有何措施降低负债率？

回复：尊敬的投资者，您好！可转债完成强赎后公司负债率仍维持60%以上、长期借款同比有所增加，主要原因：一是近几年公司持续加大产品产能建设、研发投入、海外市场布局投入，资本开支阶段性增加；二是公司履约周期及结算周期长的重点项目增加，长期营运资金需求增长，阶段性增加了长期借款来匹配重点项目的资金需求，保障经营的稳健推进。后续公司密切关注资产负债率的变动情况，多措并举降低财务风险：一是优化订单结构，加快货款回收，盘活营运资金；二是优化融资结构，合理配置负债结构，拓展低成本融资渠道，降低财务费用；三是提升盈利积累，通过内生利润逐步夯实净资产，稳步把负债率管控在更合理的范围。感谢您的关注！

12、请问贵公司员工研究生人数和博士人数这么少，怎么保障研发实力？我亏损数十万元，买你们支持没有买思源电气啊。

回复：尊敬的投资者，您好。公司始终坚持“人才兴企、研发强企”战略，强化招才引智力度，一方面持续加大行业高端技术人才引进力度，完善研发人才梯队建设；另一方面通过搭建集团联合研发中心、产学研深度合作、外聘行业专家、培育内部核心技术骨干多重模式，补齐人才结构短板，系统性保障公司在变压器、直流配电、高压开关、高端材料等领域的研发攻关能力。公司股价受宏观环境、行业轮动、市场情绪及资金偏好等多重因素影响，后续公司将持续做实主业、优化经营结构、加大高端技术布局与海内外市场拓展，以扎实的基本面和持续成长价值回馈广大投资者。敬请投资者理性投资，注意市场风险！

13、请问贵公司海外营收有做哪些计划，如何和华明装备和思源电气，田忌赛马获得海外营收增速，我真的很相信你们。

回复：尊敬的投资者，您好。2025年，公司紧扣集团化运作和全产业链优势，持续推进战略聚焦，精准发力、定向布局，加快海外专业团队建设，成功开拓北美、东南亚、非洲、中东、中亚、南美等地区市场，海外业务实现标志性突破。未来，公司将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。感谢您的关注！

特此公告。

广州白云电器设备股份有限公司董事会

2026年5月15日