

中国电器科学研究院股份有限公司

投资者关系活动记录

中国电器科学研究院股份有限公司于 2025 年 5 月 16 日下午 13:00-14:30 在上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com>) 以视频录播和网络文字互动的方式召开了公司 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会。公司董事长秦汉军先生，副总经理孙君光先生，独立董事陈贤凯先生，财务总监韩保进先生及董事会秘书王柳女士出席了本次业绩说明会。公司就投资者关心的问题在信息披露允许的范围内进行了认真的回复。

问题及公司回复：

问题 1：公司在推动新质生产力培育与运用过程中，如何将其与市值管理相结合，实现公司内在价值与市场价值的协同增长？

答：新质生产力是公司构建核心竞争力、实现可持续发展的战略引擎，而市值管理的本质是通过提升内在价值并引导市场认知，实现公司价值的合理体现。我们将从以下三个维度推动两者深度融合，强化联动效应：

一、以新质生产力筑牢内在价值“护城河”，夯实市值管理根基。

聚焦“硬科技”研发，打造差异化优势。一方面公司将围绕主业和发展主航道，以市场为导向，大力研发对公司自主创新能力具有重大提升作用的核心技术，培育发展新质生产力的新动能。另一方面，公司将围绕国家战略、政策重点支持领域、行业发展趋势，强化科技平台建设，着重推进工业产品环境适应性全国重点实验室高质量建设，大力开展基础性、紧迫性、前沿性、变革性“四性”技术研究，产出更多的原创性技术成果。

推动“场景化”应用，加速技术商业化落地。通过“技术研发+场景适配+市场拓展”模式，将新质生产力成果运用到四大主营业务上，通过科技创新对老产业赋予新优势，同时培育壮大新兴产业，向新产业挖掘新动能，转化为营收增长点。

二、以信息披露与投资者关系管理构建市场价值“认知桥梁”，实现价值发现。

公司始终将信息披露作为市值管理的核心纽带，以投资者关系管理为重要抓手，通过“规范披露、多元沟通”，推动新质生产力的技术价值与市场认知共振。一方面夯实信息披露质量，聚焦投资者关切，传递新质生产力在技术研发、成果转化、市场拓展等方面的进展及在 ESG 层面的具体实践。另一方面，构建全方位沟通体系，通过业绩说明会等形式，解答新质生产力相关问题，形成互动机制；创新沟通场景，通过“走进实验室”“参观生产基地”等实地调研活动，邀请投资者近距离感受新质生产力的研发与产业化进程，以沉浸式体验增强价值认同感。

三、以稳定分红与持续回报凝聚长期价值认同

公司坚守“股东回报”导向，自上市以来，累计分红金额已超 7.2 亿元。在新质生产力培育期，公司将兼顾长期投入与短期回报，继续保持稳定分红政策，通过“业绩增长+分红提升”，吸引价值投资者长期持有，形成市值与内在价值的正向循环。

总体而言，新质生产力是“内驱”，市值管理的具体方式是“外引”。我们相信，当公司在质量技术服务、智能制造、环保涂料及树脂等领域的技术突破持续转化为营收增长、行业话语权和竞争力时，市场价值必然会反映内在价值。谢谢！

问题 2：您好，请问公司去年业绩整体上涨有哪些原因？

答：尊敬的投资者，您好！2024 年公司业绩的整体提升，主要源于四大主营业务板块的协同发力与差异化突破。

质量技术服务业务通过“资质扩容、能力建设、服务创新、强化海外运营及管理提效”实现稳步增长，其中智能家居检测等优势业务业绩贡献稳健，新能源等新兴领域检测业务、认证业务规模逐步扩大，业绩贡献占比持续提升，驱动业务结构优化。

电气装备业务在技术攻坚与降本增效中整体业绩趋于平稳，为后续新增长动能奠定基础。新能源电池后处理系统业务通过深化核心客户战略合作，突破

固态电池试验产线，成功中标海外订单实现国际市场破冰。励磁装备业务在巩固常规水电励磁市场优势地位的同时，实现抽蓄励磁市场的有效拓展，成功签订中核云霄抽蓄等多个项目，SFC(自主可控静止变频装置)取得市场业绩，为未来发展奠定基础。工业电源业务保持良好发展态势，在电子铝箔行业成功承接多个项目巩固市场占有率，同步加速渗透电解制氢领域，斩获多个制氢电源项目，同时在大功率电源领域，承接了火炬工程相关大功率变流器项目，多应用领域协同发展势能进一步积蓄。

成套装备业务聚焦“项目履约、市场开发、管理提效、技术研发”协同发力。公司高质量交付土耳其、巴西、北非等重大项目，新开发土耳其博世、巴西伊莱克斯等国际高端客户；国内市场，热管理业务继续保持稳定增长，签订了华为、比亚迪、法雷奥、邦迪等多个头部企业订单，涂装表面业务多项突破，首次承接比亚迪汽车零部件涂装业务，开辟增量市场通道。管理端成立采购委员会，加强采购管理，同步数字化管理矩阵构建，提升效能保障盈利空间。研发端高端装备设计研究陆续开展，MES系统持续升级迭代，并在不同品类项目中得到应用，挖掘成长新潜力。

环保涂料及树脂业务一方面持续加大传统优势领域及行业头部客户的市场开拓，另一方面不断加强新客户、新产品、新项目、新领域等“四新”市场开拓，销量、收入、利润均实现增长。

此外，科技创新始终是公司发展的核心驱动力。过去一年，公司围绕“平台强基-项目攻坚-标准引领-机制护航-人才驱动-生态协同”六位一体推进创新体系建设，研发投入约为3.58亿元，同比增长10.97%，新增67件发明专利，4项科技成果通过外部技术鉴定，整体达到国际先进水平并在国内头部企业转化应用；主持和参与制修订并发布国际标准3项、国家标准71项、行业标准19项，共计93项标准，构筑起可持续的竞争优势。

感谢您的关注！

问题3：2024年报中提到的‘智能家居检测技术’‘氢能设备研发’等进展如何？何时能贡献规模化收入？

答：尊敬的投资者，您好！2024年度，智能家居检测等优势业务对于公司

质量技术服务业务的业绩贡献一如既往的稳健，工业电源业务加速渗透电解制氢领域，斩获多个制氢电源项目。感谢您的关注。

问题 4：请问公司在新能源领域的订单占比是否提升？2025 年在该领域的研发投入和市场拓展计划如何？

答：尊敬的投资者，您好！近年来，公司围绕智能家居、新能源和智能汽车两大产业链，聚焦智能、绿色健康及数字化三个方向，沿创新链和产业链拓展，新能源业务收入占比及研发投入占比持续提升。2025 年，公司将着力突破关键核心技术瓶颈，培育战新产业发展，加快发展新质生产力，打造高质量发展新引擎；扎实推进布局优化和结构调整，加大前瞻性、战略性新兴产业的布局比重，实现量的合理增长和质的稳步提升；探索 AI+具体应用场景的落地，加快推进数智化转型升级，强化精品质量、高附加值产品及系统解决方案能力；立足国内大循环，紧抓扩大内需的战略基点，大力开拓国内市场，加快国际化经营步伐，强化海外市场发展战略，进一步优化提升海外市场本地化服务能力，提升海外营销响应速度和服务水平。感谢您的关注。