

股票代码：002121

股票简称：科陆电子

深圳市科陆电子科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	√ 特定对象调研 □ 分析师会议 □ 媒体采访 □ 业绩说明会 □ 新闻发布会 □ 路演活动 □ 现场参观 □ 其他
活动参与人员	一、参与单位 中信证券、国信证券、广发证券、广发基金、平安基金 二、上市公司接待人员 董事会秘书黄幼平女士
时间	2025 年 10 月 13 日（星期一）15:00
地点	科陆大厦
形式	面对面交流
交流内容及具体问答记录	1、公司如何看待储能产业的未来？ 答：随着新能源发电在新型电力系统中的占比不断提高，储能行业正迎来多元化应用场景拓展与技术迭代升级的双重发展浪潮，新型储能技术路线不断涌现、应用场景日益丰富。与此同时，伴随新能源全面入市，现货市场、辅助服务市场等交易机制逐步成熟，储能在调峰、调频、备用等方面的价值将得到更充分的体现，盈利模式和空间也将更加广阔。在强有力的政策推动和持续下降的成本驱动下，全球新型储能装机容量在过去几年呈指数级增长。美国市场虽面临贸易保护政策扰动，但短期关税调整带来抢装窗口。此外，人工智能数据中心推动电

	力需求大幅增长，电化学储能因部署周期快于传统能源，被视为弥补电力缺口的关键手段。欧洲市场正经历从户用储能主导转向电网侧与工商业储能多元增长的转型，电网侧项目已成为当前主力，工商业储能因高电价催生刚需。中东地区因光照资源量丰富、用电量高，叠加沙特、阿联酋等国明确的能源转型目标，储能需求正加速释放。公司是国内较早进入储能系统集成领域的企业，多次参加行业相关技术标准的制定，在储能领域拥有深厚的技术积累和丰富的项目经验，始终紧密关注行业发展趋势和市场发展动态，以客户需求为导向持续推动产品创新，不断拓宽应用场景，积极把握市场发展机遇。 2、公司海外储能业务布局情况？ 答：在海外储能业务布局上，公司一方面持续深耕美洲、欧洲成熟市场，搭建集销售、技术、服务于一体的本地化团队，聚焦客户需求挖掘与业务落地，另一方面重点攻坚亚太、中东非潜力市场，通过组建区域营销团队、联合当地合作伙伴等方式逐步渗透，逐步建立市场认知与渠道网络。与此同时，为进一步完善公司海外战略布局，更加灵活地应对宏观经济环境波动、产业政策调整及国际贸易格局变化带来的调整，提升公司核心竞争力与整体抗风险能力，公司正在印度尼西亚建设储能生产基地，初期规划产能为 3GWh，后续将根据业务发展和市场拓展的需要适时调整产能规划。 3、目前储能行业竞争激烈，公司的竞争优势体现在哪些方面？ 答：公司深耕电力行业近三十载，多次参与行业相关技术标准的制定，深刻理解新型电力系统。此外，公司在储能领域深耕十余年，曾投资、建设多个储能项目，在储能领域拥有深厚的技术积累和丰富的项目经验，了解客户需求，在研发能力、核
--	--

心技术、售后服务能力等方面形成了竞争优势。

4、公司近期下线的 Aqua C3.0 储能系统有何特点？

答：今年上半年，公司全栈自研的 Aqua C2.5 新一代集装箱式储能系统已大规模发货，实现首次大规模商用。公司 Aqua C3.0 储能系统的下线，是继 Aqua C2.5 之后在储能技术领域的再次突破。该系统以“高能量密度、集约化布局、低成本投资”为核心优势，为国内外大型储能电站建设提供更高效、更经济的解决方案。

5、美的集团对公司的赋能？

答：公司控股股东美的集团实力雄厚，可在研发、制造、供应链、品牌等多方面给予赋能。公司在控股股东的支持下，正积极通过各项举措，不断提高管理水平和运营效率，持续提升综合竞争力。

6、公司第三季度经营情况？

答：三季度具体经营数据请关注公司 10 月 25 日披露的 2025 年第三季度报告。

7、公司股权激励目标是什么，能否达成？

答：为持续完善公司治理结构，健全公司长效激励约束机制，吸引和保留优秀人才，确保公司发展战略和经营目标的实现，公司制定了《2024 年股票期权激励计划（草案）》。根据该激励计划，公司 2025 年-2027 年的业绩考核目标是：营业收入相比 2023 年分别增长不低于 43%、90%、150%，考核净利润分别不低于 0.2 亿元、1.1 亿元、3.7 亿元。当前，公司正以既定的发展战略与经营目标为导向，深耕主营业务，通过持续技术创新与积极开拓市场，全力推动业务增长，并不断提升生

	产经营管理效能。关于股权激励目标的具体达成情况，请关注公司后续公告。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无
日期	2025 年 10 月 13 日