

证券代码：002334

证券简称：英威腾

深圳市英威腾电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>其他 线上调研</div>
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金、国金证券
时间	2025 年 12 月 15 日 15:00 2025 年 12 月 16 日 10:00
地点	英威腾光明科技大厦
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：左桃林 证券事务代表：刘玲芳
投资者关系活动主要内容介绍	<div>1、公司整体情况介绍</div> <p>公司聚焦工业自动化和能源电力两大领域，业务包括工业自动化、网络能源、新能源动力、光伏储能四大板块。工业自动化业务能提供变频器、伺服系统、PLC&HMI 等核心部件及一体化解决方案；网络能源业务能提供微模块数据中心、供配电产品、智能温控产品、智能监控产品及一体化解决方案；新能源动力业务为新能源汽车提供电机控制器、电源等核心零部件及解决方案；光伏储能业务能提供光伏储能逆变器等产品服务及一体化智慧能源解决方案。</p> <p>公司持续推进系统性变革提升组织效能，加强创新投入。从营收结构来看，今年前三季度，工业自动化业务营收占比 64%并保持了增长，价值行业及大客户运营取得持续进展；网络能源业</p>

	<p>务营收占比 17%，收入有所下滑但业务毛利率相对稳定，重点行业及大客户市场取得一定突破；新能源动力业务营收占比 15%，光伏储能业务营收占比 4%，两类业务毛利率提升，业务减亏取得成效。同时，公司持续加强海外市场拓展。</p> <p>2、公司液冷产品有何优势？市场拓展情况如何？</p> <p>公司是液冷系统解决方案提供商，为客户提供覆盖 CDU、分配模块到智能监控的全套液冷换热基础设施，能够针对大型数据中心到边缘算力节点等不同场景，定制灵活适配的液冷解决方案。其中，公司自主研发的腾智液冷系统，可广泛服务于超算中心、智算中心及大规模新建数据中心等高端场景，具备节能降耗与稳定运行优势。</p> <p>市场拓展方面，公司液冷产品目前处于市场验证阶段，正全力推进面向大型行业客户的试机测试工作，通过实测数据验证产品性能与可靠性，为后续市场订单的落地与规模化打下基础。</p> <p>3、新能源动力业务情况及商用车领域未来前景如何？</p> <p>公司新能源动力业务面向商用车领域，可提供电机控制器、辅助控制器、DC/DC 转换器、电机等核心零部件及整体解决方案，产品全面适配微面、轻卡、轻重卡、重卡、客车等各类商用车型。凭借深厚的技术沉淀与长期的市场深耕，公司在商用车新能源核心零部件领域已跻身行业头部阵营，并与三一、一汽、北汽福田、奇瑞、江淮、金龙、宇通等国内主流商用车企建立稳定合作关系。</p> <p>今年以来，公司聚焦整合核心资源深耕商用车赛道，业务成效凸显：前三季度新能源动力业务实现营收 4.6 亿元，同比增长 4%，其中超 80% 收入来源于商用车业务，毛利率同步提升。未来，公司将持续加码技术迭代与产品创新，进一步巩固在商用车领域的优势地位，为业绩增长注入持续动能。</p> <p>4、光伏储能业务情况及未来规划如何？</p>
--	---

	<p>目前公司光伏储能业务能提供离网、并网和储能逆变器、储能电池及一体化解决方案，能应用于户用和工商领域。</p> <p>公司调整业务战略，将业务重心聚焦产品端，持续加大研发投入以加速产品迭代；市场端则采取聚焦与差异化策略，主动收缩非核心布局。今年前三季度公司光储业务毛利率大幅提升，亏损同比显著收窄。目前，公司正积极引进行业优质人才，搭建专业化业务团队，从产品与市场双维度协同发力，推动光储业务实现突破。</p> <p>5、公司人形机器人领域有何进展？</p> <p>公司紧密跟进产业趋势发展动态，目前尚处于推进人才储备及产品预研规划阶段。</p> <p>6、海外业务对公司贡献有多大？</p> <p>目前海外业务贡献了超 30% 的营业收入，其中主要以工业自动化及网络能源业务为主。</p> <p>未来，公司将持续深化全球化布局，发挥公司海外市场先发及渠道优势，推动海外业务突破：强化本地化运营能力，通过在海外设立子公司、搭建本土化团队，提升市场响应速度与服务效率；加大品牌推广力度，积极参与国际性行业展会，全方位提升品牌在全球市场的知名度与影响力；深化产品与市场的适配性，坚持以客户需求为导向，加大研发投入，针对不同区域市场的差异化需求定制产品方案，进一步扩大海外业务规模。</p> <p>接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关规定，与投资者进行了充分地交流与沟通，没有出现未公开重大信息泄露等情况。前来公司进行现场调研的投资者已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 12 月 18 日

