

证券代码：300693

证券简称：盛弘股份

深圳市盛弘电气股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年度网上业绩说明的投资者
时间	2026年04月13日15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理方兴 董事、副总经理兼财务总监杨柳 董事会秘书胡天舜 独立董事李泓良
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 2026一季度和维谛技术的新订单有多少？二季度或全年和维谛技术的新订单有加速趋势吗？公司预计全年会多少？公司会引进战略投资者？或者央企入股成为公司股东吗？2026公司会有战略重组吗？比如像中恒电气引入宁德时代一样。</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司与客户签署的合同涵盖保密义务，如相关合作按照信息披露要求触及披露标准的，公司将在信息披露平台予以公告。公司暂未有引入战投、重</p>

组等相关工作计划。如有，将严格按照监管规则履行信息披露业务。感谢您的关注。

2. 和维谛技术会有更深的合作吗？有机会成为一级供应商吗？

答：尊敬的投资者您好，公司与客户签署的合同涵盖保密义务，如相关合作按照信息披露要求触及披露标准的，公司将在信息披露平台予以公告。感谢您的关注。

3. 公司未来业绩主要方向及目标？

答：尊敬的投资者您好！2026年，公司将立足电力电子行业技术与市场优势，聚焦电能质量、充换电、储能、电池检测设备四大核心主业，巩固国内领先地位，大力拓展海外市场，同时布局AIDC、户储、智慧能源等新赛道打造第二增长曲线，推进高端领域进口替代，优化产品与市场结构，力争业绩稳健增长。

一、核心业务经营方向

电能质量业务：持续提升谐波治理、无功补偿等产品市占率，实现中低压到高压全覆盖，深耕高端装备制造等细分领域，强化进口替代与前瞻技术布局。

充换电业务：覆盖运营商、车企等核心客户，研发大功率快充、高效电源模块；深耕重卡与换电场景，重点突破海外重点国家市场，提升海外业务占比。

新能源电能变换设备：深耕源网侧、用户侧、微网侧储能，拓展工商储与户储市场；以全产品多场景布局加大海外合作，提升全球市占率。

电池检测设备：深化国内头部客户合作，抢抓海外电动化机遇布局重点市场；加大钠电池、固态电池等新路线检测设备研发，实现业务可持续增长。

二、重点应用场景拓展

围绕数据中心、半导体、产业园区、实验室四大高价值场景，推出电能质量、储能、光储充一体化、电池测试等定制化解决方案，依托技术优势拓宽应用边界。感谢您的关注。

4. 现在公司海外HVDC是否切入了英伟达？

答:尊敬的投资者您好,公司未与英伟达合作,感谢您的关注。

5. 今年公司重点拓展的海外区域和细分市场有哪些?

答:尊敬的投资者您好,公司近几年的重点战略之一为大力出海,全方位提升海外营收的占比,扎实本地化运营。公司产品如储能、充电桩、电能质量等产品均会努力提升海外业务占比,提升全球品牌认知度。重点拓展的区域为欧洲、东南亚、美洲等市场。感谢您的关注。

6. 充电桩已成第一大业务,今年增长靠什么?重卡超充5亿后下一目标?

答:尊敬的投资者您好,公司将持续聚焦主营业务,进一步巩固电能质量业务在行业内的领先地位,积极提升下游应用行业的渗透率和影响力;充换电业务将继续深耕国内外市场,持续挖掘国内市场潜力,寻找并拓展新的应用场景,并继续开拓海外市场;储能业务将继续努力提升品牌在行业的认知度,同时大力出海,提高产品线在全球市场的知名度和占有率。在聚焦主业的同时,公司会大力发展新业务作为新的增长曲线,捕捉AIDC、户储、智慧能源交互端等领域的新机遇,通过公司技术围绕不同应用场景快速打造解决方案,不断挖掘新的快速增长点。感谢您的关注。

7. 电能质量业务AIDC相关进展如何?HVDC产品何时量产?

答:尊敬的投资者您好,公司工业配套电源业务电能质量产品如APF有源滤波器,SVG静止无功发生器等产品在AIDC行业持续为公司带来收入和利润。公司新产品的研发和市场推广工作正在按计划有序开展。请关注公司定期报告、公众号等官方渠道披露的信息。感谢您的关注。

8. 高管多次减持,公司如何提振信心?

答:尊敬的投资者您好,公司股东及高管的相关减持系个人财务规划,已严格按照监管规定履行信息披露义务,减持行为不代表对公司长期发展前景的判断。公司及管理层对公司所处赛道及自身技术、产品竞争力充满信心,将继续聚焦主业经营,扎实推进电能质量、充换电、储能及新场景业务落地,以业绩增长和价值提升稳定市场预期,增强投资者信心,并辅以合理的分红方案回报投资者。感谢您的关注。

9. 公司在持续回报股东方面的长期规划是怎样的?

答:公司坚持以投资者为本,高度重视对投资者的合理投资回报,明确制定了《未来三年(2023年-2025年)股东分红回报规划》。近三年(2023年-2025年度,其中2025年度权益分配方案尚需股东会审议)现金分红合计41,445.23万元,占近三年净利润总数的31.69%,公司首次公开发行共募集资金3.29亿元,扣除发行费用,合计募集净额2.96亿元,上市后分红合计5.61亿元。累计分红合计数已达募集资金的170.52%。未来,在利润分配上,公司将严格按照法律法规及公司章程规定,保持分红政策的连续性与稳定性,综合考虑经营状况、现金流、发展阶段及未来投资需求,合理制定分红方案,积极通过现金分红等方式回馈股东。同时,公司将持续提升核心竞争力,以业绩增长+稳定分红等方式,为股东创造可持续的长期价值。

10. 贵司储能业务整体营收、毛利率表现如何?

答:尊敬的投资者您好,公司2025年度新能源电能变换业务实现收入8.25亿元,毛利率为27.88%,比上年同期减少1.76%,主要系市场竞争加剧等原因所致,感谢您的关注。

11. 25年推出储能旗舰新品Sirius135KPCS,主打全球通用、全场景适配,请问该产品的市场推广和订单落地情

况如何？

答：您好，公司近几年的重点战略之一为大力出海，全方位提升海外营收的占比，扎实本地化运营。公司新产品获得全球多国家和地区的权威认证和市场准入，是关键战略布局中的一环。通过取得全球主流市场的权威认证，快速提高全球的部署能力，从而提高公司未来潜在的海外收入。感谢您的关注。

12. 管理层，请拆解全年各业务增速目标？

答：尊敬的投资者您好！公司2026年各项业务将围绕整体经营目标统筹推进，坚持聚焦主业、优化结构、提质增效的发展思路。针对传统优势业务，力求保持稳健向好的增长态势，持续巩固行业地位；对于充换电、AIDC等成长性业务，将抢抓市场机遇，力争实现较快速度的增长；同时积极培育新业务、新场景，努力打造新的业绩增长点。整体上将根据行业周期、市场需求等合理安排经营节奏，确保公司经营业绩实现持续、稳定、高质量发展。感谢您的关注。

13. 董秘您好！根据咱们官方口径（2026. 4. 2互动易）“公司充电模块主要为20、30、40、60kW，不存在1000kW产品；在该业务上未与比亚迪合作。” 1，未来是否有计划进入比亚迪超充供应链（模块/整桩/储能）？ 2，关于间接供货：可能性是否通过第三方桩企/集成商/运营商（如盛弘卖模块给某桩企，该桩企再供比亚迪）实现间接供货？在电能质量、储能PCS、光伏逆变器、工业电源等其他产品线，是否间接进入比亚迪供应链（如工厂/场站供电）？比亚迪1500kW闪充桩的核心模块供应商是谁？公司是否与其存在竞争/配套关系？还请正面回复，谢谢

答：您好。公司未在闪充项目上与比亚迪有合作。感谢您的关注。

14. 董秘您好！公司充电模块或超充产品，是否通过第三方桩企、集成商等渠道间接供货给比亚迪？

答：您好，公司在闪充业务上未与比亚迪产生合作。感谢您的关注。

15. 董秘您好！2026年公司超级充电业务在手订单、主要客户及盈利情况如何？

答：您好，公司2026年的业务仍在进行中，目前业务情况一切正常。公司与客户签署的合同涵盖保密义务，如相关合作按照信息披露要求触及披露标准的，公司将在信息披露平台予以公告。感谢您的关注。

16. 董秘您好！公司超充模块、超充整桩业务，与英可瑞、通合、许继等同行相比，核心竞争优势体现在哪些方面？

答：您好。公司作为首批进入充换电领域的公司，坚持核心部件与系统自研。公司率先在超充模块中规模应用创新设计的SiCMOS器件，成为行业内率先满足《GB46519-2025》一级能效标准的解决方案之一；当前行业内，充换电系统集成商与充电模块供应商往往分工明确，而公司是国内少数实现超充模块与超充整桩业务齐头并进的企业——既掌握核心功率模块的自主设计与制造，又具备整桩系统集成能力；公司所有超充模块及核心部件均采用同一机械尺寸与接口定义，构建了“同寸共生”的产品生态；在系统兼容性、整桩效率、长期可靠性等方面形成协同优势。自2024年开始，接连率先发布乘用车以及重卡兆瓦超充产品；公司兆瓦超充站，覆盖重卡干线、港口、矿山等全场景，大功率解决方案具备苛刻工矿环境下稳定运行的能力。在2025年8月，公司全系列产品已通过3C认证；在2026年2.5MW充电设备获得3C认证，实现7kW-2500kW全功率段、全系列产品3C认证。整体为公司充换电服务业务构筑了与同行差异化的竞争力。感谢您的关注。

17. 董秘您好！ 3月21日，国家能源局发布2026年2月全国电动汽车充电设施数据。根据国家充电设施监测服务平台数据，截至2026年2月底，我国电动汽车充电基础设施（枪）总数达到2101.0万个，同比增长47.8%。其中，公共充电设施（枪）483.4万个，同比增长28.8%，公共充电设施额定总功率达到2.29亿千瓦，平均功率约为47.41千瓦；私人充电设施（枪）1617.6万个，同比增长54.6%，私人充电设施报装用电容量达到1.41亿千伏安。请问，盛弘股份的业务是否在其业务范围内？对贵公司有和影响？

答：尊敬的投资者您好！公司的电动汽车充换电服务业务包含生产充电桩整桩业务及服务、充电模块业务及换电业务，其中充电整桩包含公共领域直流快充及私人领域交流充电桩。公司该板块业务为全国电动汽车充电设施的重要组成部分。感谢您的关注。

18. 董秘您好！贵公司APF/SVG在AIDC/智算中心市占率约60%-70%，2026年该场景收入增速与毛利率目标是多少？

答：您好，APF/SVG2025年的总体收入可参考《2025年年度报告》中“营业收入构成”中“工业配套电源”的数据，2026年将全力抓住AI算力基建机遇，推动该场景收入快速增长，并通过产品升级与结构优化，保持高毛利水平。

19. 董秘您好！贵公司电能质量业务海外占比已超30%，2026年北美/欧洲等区域的拓展目标与毛利率水平预期如何？

答：您好，公司电能质量业务在海外区域的拓展符合预期，公司将2026年将继续加大出海力度，全业务出海，提升海外收入占比。海外的毛利率水平符合预期。感谢您的关注。

20. 董秘您好！1. 贵公司工商业储能PCS国内前三、全球出货第四，2026年全球市占率目标与10GWh菏泽产能达产

进度？2，贵公司海外高毛利订单占比已提升至60%，2026年欧洲/北美等区域的毛利率与营收贡献目标？3，构网型、高压大功率产品在大储/海外分布式的渗透率与订单能见度如何？

答：尊敬的投资者您好！公司具体的市占率、毛利率、订单情况等水平请参考公司在深交所创业板指定的信息披露网站巨潮资讯网发布的《2025年年度报告》。感谢您的关注。

21. 董秘您好！关于充换电提问：1，公司为全球兆瓦超充销量冠军，2.5MW超充堆2026年在手订单、营收占比、毛利率如何？2，新能源重卡领域先发优势明显，2026年重卡超充设备收入与市占率目标如何？3，海外（如美国SMTC本土化制造）与下沉市场布局，2026年充电业务收入增速与毛利率预期如何？

答：您好！公司充换电的业务进展符合预期，其中重卡及相关封闭领域的充电场景公司也取得了一定的成绩和市场地位。公司将持续探索相关领域的产品渗透率进一步提升，同时积极拓展海外市场的场景拓展，保持公司业务稳定发展。感谢您的关注。

22. 董秘您好！1，贵公司2026年股权激励目标，各业务板块的收入/利润分解目标与考核口径如何？

答：尊敬的投资者您好！公司2026年股权激励考核目标，是基于公司各个业务板块所属行业未来发展趋势，以及公司未来战略发展规划综合制定，制定过程中已经考虑了各业务板块的行业特点，竞争格局，发展趋势，业绩贡献等因素。各业务板块的收入、利润目标，将围绕公司整体考核目标统筹推进，相关分解指标属于公司内部经营规划信息，不便对外详细披露。未来公司将聚焦主业发展，持续提升经营质量与盈利能力，力争顺利达成股权激励考核目

标，以良好业绩回报股东与投资者。

23. 董秘您好！贵公司面向AI算力基建的HVDC/SST等新产品进展与客户验证情况如何，目前供应给国内及海外的重要客户有哪些，何时贡献营收？

答：您好！公司新产品的研发和市场推广工作正在按计划有序开展。公司与客户签署的合同涵盖保密义务，如相关合作按照信息披露要求触及披露标准的，公司将在信息披露平台予以公告。感谢您的关注。

24. 董秘您好！网传公司与华为、宁德时代在超充或储能领域有合作，请问是否存在相关业务协同？

答：您好！公司未与华为合作。公司与客户签署的合同涵盖保密义务，如相关合作按照信息披露要求触及披露标准的，公司将在信息披露平台予以公告。感谢您的关注。

25. 董秘您好！有消息称公司2.5MW超充堆已获得国内头部新能源车企定点，是否属实？

答：您好！公司2.5MW超充堆已在重卡补能及相关封闭场景批量应用，为行业在相关领域的充电基础设施建设提供助力。公司与具体客户签署的合同涵盖保密义务，如相关客户合作按照信息披露要求触及披露标准的，公司将在交易所指定的专业信息披露平台予以公告披露。感谢您的关注。

26. 董秘您好！传闻公司在北美、欧洲充电网建设中获得大额订单，相关订单金额及交付节奏如何？

答：您好！公司与客户签署的合同涵盖保密义务，如相关合作按照信息披露要求触及披露标准的，公司将在信息披露平台予以公告。感谢您的关注。

27. 董秘您好！网传公司1000kW超充模块已送样车企并进入量产阶段，与公司此前披露的产品规格存在差异，请问具体情况如何？

答:尊敬的投资者您好!公司的充电模块产品主要为20、30、40、60kW的规格,不存在1000kW规格的产品。感谢您的关注。

28. 董秘您好!市场传闻公司间接向比亚迪超级充电站供应充电模块,请问该传闻是否属实?公司是否存在通过第三方集成商向比亚迪供货的情形?

答:您好!公司未在闪充项目上与比亚迪有合作。感谢您的关注。

29. 董秘您好!有消息称公司是国内多家头部车企超充桩核心模块供应商,能否介绍相关客户合作情况及业务规模?

答:您好。公司部分超充产品已在重卡补能及相关封闭场景批量应用,为行业在相关领域的充电基础设施建设提供助力。公司与具体客户签署的合同涵盖保密义务,如相关客户合作按照信息披露要求触及披露标准的,公司将在交易所指定的专业信息披露平台予以公告披露。感谢您的关注。

30. 董秘您好!贵公司对比英可瑞、通合、许继,公司在兆瓦超充的核心技术壁垒(如SiC应用、液冷散热、车桩兼容性)具体差异如何?

答:您好。公司作为首批进入充换电领域的公司,坚持核心部件与系统自研。公司率先在超充模块中规模应用创新设计的SiCMOS器件,成为行业内率先满足《GB46519-2025》一级能效标准的解决方案之一;当前行业内,充换电系统集成商与充电模块供应商往往分工明确,而公司是国内少数实现超充模块与超充整桩业务齐头并进的企业--既掌握核心功率模块的自主设计与制造,又具备整桩系统集成能力;公司所有超充模块及核心部件均采用同一机械尺寸与接口定义,构建了“同寸共生”的产品生态;在系统兼

容性、整桩效率、长期可靠性等方面形成协同优势。自2024年开始，接连率先发布乘用车以及重卡兆瓦超充产品；公司兆瓦超充站，覆盖重卡干线、港口、矿山等全场景，大功率解决方案具备苛刻工矿环境下稳定运行的能力。在2025年8月，公司全系列产品已通过3C认证；在2026年2.5MW充电设备获得3C认证，实现7kW-2500kW全功率段、全系列产品3C认证。整体为公司充换电服务业务构筑了与同行差异化的竞争力。感谢您的关注。

31. 董秘您好！贵公司10GWh菏泽产能达产进度如何？目前有哪些生产基地，总产能如何？

答：您好。公司在菏泽未有产能布局。公司生产基地主要在惠州、苏州。感谢您的关注。

32. 董秘您好！网传公司正在推进海外本土化建厂以应对贸易壁垒，相关规划进展如何？

答：您好，公司会通过符合内外合规同时满足客户需求的方式来进行海外业务的拓展。感谢您的关注。

33. 您好，市场多次传闻公司通过第三方间接向比亚迪供应超充相关产品，公司能否明确澄清：是否存在任何形式的间接供货？

答：您好，公司未在闪充项目上与比亚迪有合作。感谢您的关注。

34. 您好，市场称公司2.5MW超充堆已拿到国内头部新能源车企大额定点，该信息是否属实？

答：您好。公司2.5MW超充堆已在重卡补能及相关封闭场景批量应用，为行业在相关领域的充电基础设施建设提供助力。公司与具体客户签署的合同涵盖保密义务，如相关客户合作按照信息披露要求触及披露标准的，公司将在交易所指定的专业信息披露平台予以公告披露。感谢您的关注。

35. 您好，有投资者传闻公司液冷超充已大规模交付，并进入多家车企供应链，请问是否属实？

答：您好。公司部分超充产品已在重卡补能及相关封闭场景批量应用，为行业在相关领域的充电基础设施建设提供助力。公司与具体客户签署的合同涵盖保密义务，如相关客户合作按照信息披露要求触及披露标准的，公司将在交易所指定的专业信息披露平台予以公告披露。感谢您的关注。

36. 2026年储能PCS的出货量目标是多少？

答：您好，公司的具体目标取决于市场拓展进度、订单落地与交付情况。全年业绩情况请关注公司定期报告。

37. 2025年储能PCS业务收入下滑中，量的因素（出货GW数变化）和价的因素（单瓦售价变化）分别贡献了多少？

答：您好，公司储能业务的下滑受到市场竞争、公司战略、产品布局等多方面因素的影响。感谢您的关注。

38. 公司预计2026年国内工商业储能PCS的价格走势如何？

答：您好，储能PCS的价格会受到市场竞争影响、下游供需格局改变、原材料价格波动等多重因素的影响，价格的变化趋势难以预测。感谢您的关注。

39. 请问2025年储能业务的海外直接出口收入具体是多少？

答：尊敬的投资者您好！2025年公司海外总体收入占总营业收入的18.63%。谢谢！

40. 2026年海外储能收入目标占储能业务总收入的比例预计能达到多少？

答：尊敬的投资者您好！各业务板块实现比例将取决于全球市场拓展进度、订单落地与交付情况。公司将坚持国内与海外市场双轮驱动、均衡发展，持续优化业务结构，努

	<p>力提升海外市场收入比重,增强公司抗周期与全球化竞争力。</p> <p>41. 请问公司对2026年海外收入占比和增速的内部目标是怎样的? 马来西亚生产基地目前的产能利用率和产能爬坡节奏如何?</p> <p>答: 尊敬的投资者您好! 各业务板块的收入、利润目标, 将围绕公司整体考核目标统筹推进, 相关分解指标属于公司内部经营规划信息, 不便对外详细披露, 望您理解。马来西亚的产能会根据订单需求动态调整。谢谢!</p> <p>42. 董秘您好! 市场多次传闻公司通过第三方间接向比亚迪供应超充相关产品, 公司能否明确澄清: 是否存在任何形式的间接供货?</p> <p>答: 尊敬的投资者您好! 公司未在闪充项目上与比亚迪有合作。谢谢!</p> <p>43. 您好, 市场称公司2.5MW超充堆已拿到国内头部新能源车企大额定点, 该信息是否属实?</p> <p>答: 您好。公司2.5MW超充堆已在重卡补能及相关封闭场景批量应用, 为行业在相关领域的充电基础设施建设提供助力。公司与具体客户签署的合同涵盖保密义务, 如相关客户合作按照信息披露要求触及披露标准的, 公司将在交易所指定的专业信息披露平台予以公告披露。感谢您的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年04月13日</p>