

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
参与单位名称及人员姓名	远信投资、国泰基金、中泰证券
时间	2026 年 7 月 16 日 14:00-16:00
地点	无锡维通利电气有限公司 401 会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 汪娟 国内销售部 江道红、薛胜
投资者关系活动主要内容介绍	主要问答记录如下： 问题 1：公司未来的发展战略是什么？ 答：公司秉承“聚焦电连接，持续为行业和客户创造价值，实现自身可持续发展”的战略，致力于成为行业领先者。 公司将充分发挥多年积累的产品和技术优势，紧跟经济发展形势和行业生态变化的趋势，沿着“国产化”到“国际化”的发展道路，深耕国内市场的同时，大力扩展海外市场，通过技术创新，持续为国内外客户提供优质的产品和服务。为实现战略目标，公司以“技术创新”和“市场牵引”双轮驱动，以“产品系列化、管理标准化、人才国际化、市场全球化”为经营支柱，结合国家“国内外双循环”战略规划，在市场、产品、产能和人才规划上均进行较为合理的布局。 问题 2：公司在数据中心领域的应用如何？ 答：公司的电连接产品是开关柜、断路器、变压器、变频器等设备的重要部件，而前述设备是保障数据中心、

	通信基站等场景电力系统稳定运行的重要设备。公司通过与电力电工客户，如西门子、施耐德、ABB 等开展合作，了解客户在数据中心、通讯领域的具体需求与技术标准，对产品进行针对性优化与适配，确保产品能够契合客户的解决方案，从而成功实现了电连接产品在数据中心、通讯等领域的应用拓展。 问题 3：公司的主要业绩增长点在哪里？ 答：①新区域的销售：随着维通利（斯梅代雷沃）产能及服务能力的逐步释放及墨西哥工厂的设立，公司逐步构建起“国内为核心、欧洲与北美为重要增量区域”的全球化生产与服务网络，将提升公司对不同区域市场需求的快速响应能力，强化与国内外核心客户的合作粘性，助力公司业绩增长。 ②新产品的业绩拓展：CCS 和连接器是公司后续重点孵化的新品类。CCS 和连接器市场空间大，且与公司现有产品有共同的客户基础，预计将为公司业绩增长提供新的增长点。 ③潜在客户的开发：“存量客户稳增+增量客户拓展”的双轮驱动市场拓展模式，在存量客户体系内，挖掘其新品类采购需求，深化业务合作；积极开发尚未建立合作关系的新客户，扩大客户覆盖范围，提升市场渗透率。 问题 4：触头组件的具体应用场景和业绩增长原因？ 答：①触头组件是应用在断路器里面的核心部件。断路器开合需要满足通电流、不通电流情况下不同的操作循环次数，小于 100A 的低电流下，分别需要满足 1,500 次和 8,500 次，大于 2,500A 的高电流下，分别需要满足 500 次和 1,500 次，触头组件的电气寿命直接决定断路器的分断能力和使用寿命。②2023-2025 年，公司触头组件的销售收入分别为 24,716.47 万元、33,024.71 万
--	---

	元和 39,497.76 万元，持续增长，主要系 MCCB、ACB、开关柜等下游终端产品需求增长，带动触头组件销量增长；同时，随着维通利（斯梅代雷沃）的设立，公司与欧洲地区客户的联系得到进一步加强，且提升了公司的响应速度，拓展了市场份额。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 7 月 16 日