

深圳市盛弘电气股份有限公司

投资者关系活动记录表

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（电话调研）
-----------	---

业产品的生产效率、产品品质及运行稳定性等多个维度。在此背景下，行业需求不断扩容，市场对高质量发展的要求也随之提升。

随着近些年AI的迅速发展，AI相关的行业如AIDC、半导体等领域的用电需求快速增长，其对电能质量的要求也更为严苛，相应的电能质量治理产品需求持续扩大。公司产品已覆盖谐波治理、无功补偿、三相不平衡、电压暂降、电压中断等多个方面，在低压电能质量治理领域也已经取得一定成绩。未来，公司将继续深耕该领域，持续提升产品竞争力，努力实现更好的经营成果。

2、近年来市场上一直有AIDC+储能的相关讨论，公司认为这一块应该如何展望？

答：近年来，北美电力供应紧张的问题愈发突出。一大原因是因为人工智能产业的迅猛扩张，数据中心和智算中心的大规模兴建，由此带来的用电需求快速攀升，令本就吃紧的电力供需矛盾进一步加剧。在价格端，现货市场的价差持续拉大，容量电价也逐步走高，电价整体呈现上涨态势；而电网基础设施的承载能力，已经跟不上这种快速增长的用电需求。面对这一局面，美国政策已在短期内释放出明确信号，数据中心不能只是单纯的用电方，还需要为自身的用电行为负责，主动融入电网解决方案之中。

这样的背景下，储能设备的价值被凸显出来。对数据中

心而言，配置储能能够带来三方面好处：一是增强负荷调节的灵活性、支持参与需求响应；二是在电网发生故障时，为关键负荷提供不间断的电力保障；三是有助于满足监管政策要求、缩短审批流程，并且还可以通过参与电力市场交易获得额外收益。基于这些优势，“数据中心+储能”正逐步发展为储能行业新的增长方向。

英伟达在2026年6月针对AIDC场景，发布了《储能系统自我认证指南》。这份指南从应用价值、性能指标、认证流程、准入门槛等多个维度，对储能系统给出了较为完整的规范和说明；同时明确提出，电池储能系统BESS在AIDC场景中可以承担多重角色，包括平滑AI负载波动、支撑系统穿越扰动、支持多模式灵活运行、加快并网速度等。这份指南的发布，意味着对“数据中心配储”这一路径给予了认可和方向性指引。

面对这样的市场机遇，公司方面也在持续跟踪行业最新动态，并通过深入调研挖掘客户的实际需求，力争尽快推出与市场需求相契合的产品。

3、AIDC供电架构的变化和升级一直为近一段时间的热点，公司对这个方面有何看法？

答：随着近几年AI及相关基建和配套领域的不断发展，数据中心、智算中心迎来大规模建设潮，相关的供配电、制冷等领域的技术迭代和产品形态也在不断发生变化，以满足

不断提高的功率及能耗需求。其中北美作为AIDC快速发展的核心地区之一，相关电源领域的发展更是如火如荼，从不间断电源UPS的升级迭代、功率密度的提升，到高压直流HVDC技术的尝试，到中远期固态变压器SST等技术的探索等，均在尝试解决智算中心的高速发展带来的供配电方面的问题。

近期英伟达联合谷歌微软通过OCP平台发布了白皮书2.0，本质上是从最初版本论证技术可行性，转向协调产业落地执行的一次升级。文件明确了三个层次的供电架构落地路径，分别对应存量机房的过渡式改造方案、新建机房的行级规模部署方案，以及面向未来超大规模AI工厂的原生直流基础设施架构。谱写了未来几年数据中心供电架构潜在的发展可能。

公司于2026年成立了AIDC关键电源业务部，该部门作为AIDC关键电源的解决方案提供商，将致力于为AIDC提供从电网到服务器的关键电力设备保障。公司将基于多年在相关领域的技术沉淀，同时进行深入的市场洞察和分析，保持与客户的紧密接触，努力保持公司对于产业理解的前瞻性。公司将布局交流、直流等多个技术方案。相关产品的研发和市场推广活动正在按照计划有序开展，新产品的开发和上市有其自身的推进周期，样品处于开发阶段，尚未实现正式销售，专业的行业展会或论坛也会有相应解决方案的展示。

4、公司充电业务的相对竞争优势是什么？

	答：行业经过一系列发展和洗牌，部分玩家出局，充电桩市场向集中化迈进。伴随着充电行业的逐渐成熟，充电桩的发展方向由最初的比拼速度的建设端向质量更高的运营端转移，在技术、市场、盈利模式上产生较大的变革。面对充电行业发展的新趋势，充电运营需要提升设备利用率，加速资金流转，减弱资本回报波动的冲击。对此，盛弘股份在设备安全，运营效率，用户体验等方面做出了大的革新，为运营商提供安全稳定，高效率，易维护，便携易操作的充电桩设备。 充电桩产品的安全性是用户最为关注的重点。盛弘股份是全国首家在大功率直流充电系统中具备交流侧漏电保护功能的厂家，始终坚持用户安全第一，为用户的安全保驾护航。同时，公司全系列产品顺利完成国家3C认证审核，成为较早实现全产品3C认证的公司。技术创新是企业的核心竞争力，新产品的引入是企业竞争的基础，盛弘股份基于开发并引入新产品和改良产品的能力，使得盛弘在市场上形成独特的竞争优势。 5、公司上半年储能业务增长态势良好，全年来看是否可以维持？ 答：公司储能业务在2024年下半年开始进行战略转型和调整，着力加大出海业务，提升公司整体盈利能力。通过一年多时间的布局，以及在政策、供需关系、情绪等多重因素
--	---

	的影响下，储能整体市场也有所转好。公司一方面在已有市场如欧洲、东南亚等地持续扩大经营成果，积极推进新产品的认证和落地，加大客户和市场拓展的力度；另一方面积极布局新兴市场，在日本、拉美等地逐步有产品和项目落地，为公司海外业务提供新的活力。放眼未来，公司将持续进行海外扩张和本地化运营，坚持出海战略，抓住海内外市场的机会，提升公司在行业内的地位。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 8 月 18 日