

福建永福电力设计股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☒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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员	长江证券股份有限公司、国泰基金管理有限公司、永赢基金管理有限公司 3 家机构投资者
时间	2026 年 8 月 24 日（14:30-16:00）
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 吴轶群 证券事务代表 王筱锦 投关经理 陈璐
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅，了解公司主要历程、人才团队、市场布局、研发创新、“一体两翼”业务战略等。 二、交流环节： Q1、公司上半年业绩表现主要受什么因素影响？ 答：2026 年上半年公司营收同比下降，归母净利润由盈转亏，业绩出现下滑。这一点我们不回避。具体来看，主要有三方面原因： 第一，户用光伏业务的阶段性回落，这是影响最大的因素。2025 年上半年行业经历抢装潮，收入基数较高；受新能源政策影响，去年下半年到今年上半年该业务进入阶段性回落期。同时，公司主动优化产品布局，新推出的光伏篮球场等场景化光伏系统产品尚处于市场推广初期，收入贡献尚未充分释放。这部分业务的下滑是阶段性的，公司将积极推动新产品落地，

力争下半年逐步企稳。

第二，电力能源解决方案业务的部分项目执行节奏延迟。2026 年是“十五五”规划开局之年，各类新能源投资主体集中推进规划编制和投资筹备，叠加项目审批等因素，行业部分项目的招投标、开工和执行节奏整体后移，一定程度上造成公司上半年可确认收入减少。

第三，AIDC 业务处于市场拓展和商业化初期。公司高度看好 AI 算力基础设施对电力的新增量需求——AIDC 是“电力 + 算力”的协同场景，这恰恰是公司电力能源解决方案全站能力的延伸优势。公司已将 AIDC 作为战略重点方向，组建专门业务团队集中资源拓展，并于 8 月 19 日成功签约京津冀地区三个单体 2980P 的 AIDC 咨询项目，实现算电协同业务的初步商业化落地，后续将持续加大开拓力度。

针对以上情况，公司采取了四方面措施：一是加快推进在手项目的执行节奏，力争下半年营收环比改善；二是加快推进分布式光伏新产品的落地；三是持续加大 AIDC 业务拓展；四是优化费用结构，提升经营效率。

从长期来看，绿色能源转型和 AI 算力基础设施建设都是长期增长趋势明确的赛道，公司的战略方向没有改变。短期业绩承压是业务结构调整期面临的挑战，我们对下阶段的业绩改善有信心。

Q2、公司进入 AIDC 领域的核心优势是什么？

答：AIDC 的快速发展正在成为电力消费的重要新增量。与 IDC 相比，AIDC 的耗电量显著增加、供电稳定性要求明显提升，对兼顾绿电占比、保障用电可靠性与降低用电成本的综合电力解决方案提出了更高要求。

公司进入 AIDC 领域的核心优势主要体现在三个方面：
一是全链条系统方案能力。公司具备覆盖“源-网-荷-储-

智”全链条的电力系统方案能力，可从电源、电网、储能、负荷到智慧能源管理进行整体统筹设计。这与 AIDC 供电场景高度契合，这种全链条统筹能力，也是公司区别于传统设备供应商和专业设计机构的差异化优势所在。

二是多年的电力技术沉淀。公司在高压直流供电、各类型储能系统、新能源配套等领域已有多年技术积累，能够为算力中心提供绿电直连等绿色智慧电力解决方案，这是公司的技术底座。

三是“算电协同”的差异化定位。公司不是单纯做电力工程，而是依托数字能源技术积淀探索算电协同方案，积极推动电力系统能力与算力场景需求深度结合，形成了区别于传统电力工程企业的差异化定位。

需要说明的是，公司 AIDC 业务目前尚处于早期培育阶段。后续公司将持续加大该领域的研发创新和市场拓展力度，积极把握 AI 产业发展带来的市场机遇。

Q3、公司下半年有什么规划？计划在哪些领域重点发力？

答：公司长期深耕电力能源行业，下半年将围绕电力能源系统服务这一核心，重点在三个方向发力：

一是巩固传统主业，加快项目落地与执行节奏。针对上半年项目落地、执行节奏延迟的情况，下半年一方面加大国内外市场开拓力度，积极跟踪储备项目、推动重点项目落地；另一方面加快推进在手订单的执行节奏，力争营收环比改善。

二是进一步加速场景化光伏系统产品的市场落地。公司光伏篮球场产品已率先获得中国质量认证中心（CQC）结构评价认证，并获 S 级（卓越级）评价。下半年将依托这一产品优势，进一步深化与国资产业基金的合作模式，采用“整市、整县资源锁定 + 区域开发”的模式，加快市场拓展，推动新产

品加快规模化落地。

三是加大 AIDC 电力能源解决方案的研发创新投入。聚焦算力需求集中的区域和客户群体，深化算电协同方案的能力建设，探索分布式电力与分布式算力融合的新模式，争取更多标杆项目落地。

Q4、请问公司的海外市场拓展如何？

答：海外市场是公司的战略重点市场之一，也是公司“零碳电力”战略的重要组成部分。2026 年上半年，公司海外业务实现营收 1.11 亿元，同比增长 67.98%，保持了较快增长态势。报告期内，印尼光储项目已开工建设，阿尔及利亚燃机项目成功落地，澳大利亚光储项目进入项目开发关键期。

从区域布局看，公司重点深耕两大区域市场：

一是东南亚及南亚市场。该区域各国能源自主与绿色转型需求迫切，电力基础设施相对薄弱，传统能源替代空间广阔。以印尼为例，其岛屿众多，外岛及偏远地区电网基础设施相对薄弱、区域电价偏高，高度适配光储就近发电、就地消纳的应用场景，产业潜在需求旺盛，政策支持力度大。公司以标杆项目带动市场渠道建设，持续深耕东南亚及南亚市场。

二是澳大利亚市场。当地正加速淘汰老旧煤电，提出到 2030 年实现可再生能源占电力总发电量 82% 的目标，电力结构的调整需求、积极的新能源激励政策以及成熟的电力市场化交易，有望带动户用、工商业及大型光储项目需求增长。公司积极布局澳洲市场，持续推进技术、服务和国内设备采购等优势的输出。

下一步，公司将继续把海外市场作为战略重点，加大重点区域市场拓展力度，同时积极关注新兴市场区域的机会，推动海外业务的发展。值得注意的是，海外业务受汇率波动、地缘政治及当地政策变化等因素影响，公司将持续加强风险管控。

附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 24 日