

安科瑞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 □一对一沟通 □其他（电话会议）
参与单位名称	见附件
时间	2026年9月8日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	朴蕾（证代）
投资者关系活动主要内容介绍	首先，介绍了公司上半年经营情况、公司产品业务情况及“算电协同”下供电的业务布局情况，主要内容如下： 1. 公司上半年经营情况概括。 答：公司聚焦微电网与能效管理核心主业，围绕生产、研发、销售三大核心板块稳步推进各项经营工作，夯实业务根基，拓展市场空间，推动公司持续稳健发展。公司以EMS 2.0和EMS 3.0行业解决方案为抓手，拓展多个目标行业，聚焦重点行业，建立大客户合作模式，加速开拓海外市场。报告期内，营业收入较上年同期同比增长9.27%，扣除股份支付影响后的净利润较上年同期同比减少3.34%。净利润小幅下滑主要因原材料和人工成本上涨明显，同时增加了研发投入和市场开拓的力度。 一、研发情况 公司深耕数据中心与新能源两大核心赛道，依托行业政策利好与广阔市场空间，通过技术迭代、客户绑定、国际认证布局，持续提升核心竞争力，扩大行业市场优势。 数据中心方面，公司构建全产业链产品体系，围绕SST固态变压器、英伟达主推的800VDC配电架构、液冷配套等前沿方向研发，与头部企业联合开发、适配主流架构，推进CE、UL国际认证。目前核心监控系统已通过头部企业实测，母线产品稳定供货头部服务商，多款新品进入试产、迭代及海外测试阶段，预计2026至2027年可实现试点应用与样机落地。 新能源领域，覆盖户用、工商业、大型电站及储能、风电等全场景，持续迭代产品线，适配高压、高海拔、耐盐雾等复杂工况，升级产品数字化、智能化性

	能。同时系统化推进 CE、UL、MID 等国际认证，助力产品出海，全面开拓海内外新能源增量市场。 二、生产情况 公司依托成熟的生产体系，保障各类电力监控、能效管理产品及赛道配套产品的规模化生产与稳定交付。针对重点行业及集团客户配套等主力产品，持续优化生产流程、严控产品品质，保障对核心客户的常态化批量供货。 报告期内，生产成本增加主要体现在原材料涨价和人工成本增加等方面。面对供应链涨价压力，公司通过精准议价、锁价备货、联合研发与生产技术等多部门协同，推进物料国产化验证与导入等多种路径提质增效，降本成果显著。针对芯片类、功率半导体器件、被动元器件及 PCB 等核心物料出现的结构性短缺与交期拉长问题，公司建立“催交+备货+寻源”保供机制，持续优化供应体系，拓宽供应渠道、降低供货风险，全力保障订单稳定交付。 三、销售情况 报告期内，公司锚定“分布式能源+企业微电网能效管理”核心战略，持续推动业务向“平台+数据服务”数字化模式转型，整体经营稳步增长，各核心业务板块实现关键突破。 国内市场方面，新能源配套为核心增量，与头部新能源客户建立长期合作关系，并积累大量优质中小配套客户。重点攻坚数据中心、轨道交通、石油化工等热点行业，积极对接头部互联网企业、COLO 服务商和运营商，打通行业专属业务模式。同时深度开发国央企、物流、连锁餐饮、食品等集团大客户，打造标准化解决方案，沉淀标杆合作案例，持续夯实项目交付与复制能力。 海外市场方面，正式启动本地化布局，分区域落地差异化产品方案与渠道建设。依托 CE、UL、MID 等国际认证布局，持续开拓欧洲、东南亚、中东、土耳其等海外市场，推动工商业、基建、数据中心、新能源配套产品标准化出海，以产品矩阵定制化的方式，提升全球认证准入速度，加快品牌本土化传播，持续挖掘海外市场增量空间，完善海内外市场布局。 2. 对比传统数据中心供配电方案，公司算力数据中心解决方案核心差异化优势是什么？ 答：传统数据中心供配电面向 400V 交流、54V 直流架构，难以适配 AI 算力中心 800V HVDC 高压直流、兆瓦级单机柜新架构。公司方案差异化：①覆盖 110kV 高压到机柜末端全链路，针对 DC800V IT 不接地系统接地隐蔽、大电流发热等特有风险提供绝缘监测、故障定位、弧光、局放、母线测温成套防护，满足行业新标准；②输入端- SST 变换端- 直流输出端三层立体安全防护，打开全新市场空间；③软硬一体化，硬件矩阵搭配 Acrel- EMS3.0 平台，实现云边端一体化、预测性维护，由硬件产品升级为解决方案。
附件清单	1.参与公司名称
日期	2026 年 9 月 9 日

附表：

裘明投资	财中金控	红方红基金	世纪证券
上海乐巷投资	金鼎资本	新合资本	粤开证券
福建新旭恒控股集团	中科芯(苏州)微电子科技有限公司	财联社	海证期货