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）
参与单位名称及人员姓名	长江证券、银河基金、申万菱信基金、长城基金、华安基金、开源证券、兴业基金、银河证券、光大证券、国信证券、金元证券、鑫垣私募、太平洋资管、南方基金、信达澳亚、平安基金、建信基金、中信保诚、东方基金、东方阿尔法、建信理财、玄卜投资、中邮保险、嘉实基金、湘财基金、光大保德信、国泰君安、勤辰私募、太平资管、聚鸣投资、长安基金、东吴人寿、富国基金、高毅资产、亚太财险、长信基金、银华基金、农银汇理、汇添富、榕树投资、鹏山资产、幻方量化、富安达基金、华宝兴业、圆信永丰、国联基金、工银安盛、华融证券、华商基金、信银理财、中金、中欧基金、财通证券、国海富兰克林、天风证券、煜德投资、易方达、华夏理财、融通基金、创金合信、巨杉资管、前海开源基金、平安大华、东方证券、诺安基金、摩根士丹利基金、安联保险、磐厚动量、英大证券、大家资产、新华基金、招商证券、山西证券、中银基金、长盛基金、博时基金、非马投资、国金基金、泉果基金、龙全投资、IDG 资本、华宝基金、

	富荣基金、海富通、汇丰晋信、华夏基金、睿远基金、金之灏基金、北京国资运营等
时间	2026 年 10 月 26 日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 胡天舜先生 投资者关系总监 张原先生
投资者关系活动主要内容介绍	**1、请公司介绍一下三季度经营情况？** 答：公司在2026年第三季度实现营业收入10.12亿元，同比增长18.51%；归属于上市公司股东的净利润为1.38亿元，同比增长16.58%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为1.38亿元，同比增长20.21%。2026年初至报告期末累计实现营业收入27.71亿元，同比增长25.05%；累计归属于上市公司股东的净利润为3.66亿元，同比增长32.31%；累计归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为3.66亿元，同比增长37.42%。 **2、公司截至三季度末存货和合同负债较年初均有较大幅度增长，请问主要原因是什么？** 答：截至2026年9月30日，公司存货余额10.15亿元，较年初增长58.45%，主要系公司增加四季度备货所致；合同负债余额4.40亿元，较年初增长59.03%，主要系预收客户货款增加所致。公司根据客户需求及生产经营计划合理安排备货与排产，适度增加原材料及成品备货，保障后续交付的及时

	性和供应链稳定。公司会持续关注存货周转效率，根据订单和市场情况动态调整备货节奏。 **3、公司毛利率和净利率水平在2026年有所提高，是什么原因所致？** 答：公司在2026年前三季度实现营业收入27.71亿元，其中营业成本为16.51亿元，毛利率约为40.4%，2025年同期毛利率约为39.9%，提升0.5个百分点左右；实现净利润3.66亿元，2025年同期净利润为2.74亿元，净利率由12.4%提升0.8个百分点左右至13.2%左右。 公司近年的核心战略之一为大力发展海外业务，公司主要业务如新能源电能变换、工业配套电源等业务均实现一定量的海外收入提升。海外业务占比的提升带来一定的毛利和净利水平的提升，同时也覆盖了一定的其他成本压力。公司会坚持出海战略，努力稳定公司长期盈利能力。 公司自上市以来（2017年至2025年年末），营业收入由4.51亿元增加至34.63亿元，约为2017年的7.7倍，CAGR为29.02%；净利润由0.46亿元增长至4.74亿元，约为17年的10.3倍，CAGR为33.85%；毛利率维持长期稳定。体现出稳健的经营质量和持续的盈利能力。公司自2022年以来，ROE与ROIC长期处于20%以上，累计分红（2022年-2026年年中）达5.62亿元，公司具备持续、稳定的分红能力，重视对股东的投资回报。公司将继续聚焦主业，不断提升经营质量，努力为股东

	创造长期价值。 **4、公司Q3的增长主要来自于哪里？** 答：公司近年来的核心战略之一为全力拓展海外业务，在各业务部的收入中均有一定体现；其次，AI及工业领域的投资加速，为公司相关业务的产品销售带来了一定的助力。 具体而言，由于近年AI的蓬勃发展，促进了AI基础设施及相关行业的快速扩张和资本投建，带动了工业配套电源业务中有关产品销量的增长；新能源电能变换业务则由于全球储能市场的供需关系改善、支持政策的逐步落地实施、场站预期收益率的提升等因素的叠加，在近年迎来了较好的发展，公司深耕海外市场本地化运营，抓住了部分机会，因此实现了一定程度的收入增长。 **5、公司AI相关业务有何进展？** 答：公司工业配套电源业务中的电能质量产品在AIDC行业持续为公司带来收入和利润。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，并推出符合市场和客户需求的产品。 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。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 26 日