

深圳市盛弘电气股份有限公司

投资者关系活动记录表（2024 年度业绩说明会）

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	投资者网上提问
时间	2025 年 4 月 9 日（周三） 下午 15:00-17:00
地点	公司通过“价值在线”（www.ir-online.cn）采用网络远程互动的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理方兴 2、董事、副总经理、财务总监杨柳 3、独立董事李建成 4、董事会秘书胡天舜
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、（1）请问贵公司 1.V2G 技术与政策机遇 询问公司参与首批 V2G 试点项目的具体进展（如上海、深圳），以及在双向充电、车桩通信等技术环节的突破；明确 V2G 规模化应用的商业化路径与订单转化情况。（2）储能业务竞争与盈利 针对储能行业价格战压力，了解公司如何通过模块化设计、多分支储能变流器等技术提升产品溢价；关注工商业储能之外的光储充一体化、虚拟电厂等新场景布局。（3）充电桩出海与超充技术 了解与英国石油（BP）的合作进展，以及 1.44MW 超充堆“天玑系列”在欧洲市场的认证和推广计划；探讨海外本地化服务能力（如供应链、认证）的优化措施。（4）财务与战略平衡 确认高分红政策的可持续性，以及对研发投入和 V2G 等新业务的影响；追问 SiC、AI

	能源交易平台等研发成果的商业化落地情况。（5）行业风险与管理 关注欧洲户储去库存、美国加息对海外业务的影响，以及公司应对策略；结合股权激励调整，了解核心团队稳定性及技术骨干保留机制。（6）换电与 AI 协同 询问换电业务在重卡、乘用车领域的技术优势与客户合作情况；了解 AI 算力基础设施（如数据中心电能质量）与头部企业的合作进展。 答：您好！感谢您对公司的关注。我司始终重视新型电力系统技术研发与应用场景探索。在 V2G 领域，公司基于电力电子核心技术的深厚积淀，已完成相关产品的技术和产品储备。 目前 V2G 商业化应用仍处于行业验证阶段，公司将持续关注政策导向与市场需求，积极参与行业生态建设，推动相关解决方案的实践落地。 在储能方面，公司产品通过持续提升能效适配性与系统可靠性，有效应对相关行业痛点。面对市场环境变化，公司坚持以技术创新驱动差异化竞争，通过多维度技术融合及场景定制能力增强产品附加值。在工商业储能领域，公司同步推进各类新业态下的模式，持续深化技术迭代与场景融合能力。 在充换电领域，公司秉持全球化战略推进方向，基于已有的充换电产品体系，满足不同地区不同场景的使用需求。相关产品已通过全球多地的本土认证，如 2024 年下半年公司产品取得德国计量法认证，标志着公司可以以自有品牌进入德国市场。同时不断扩充应用场景，持续提升公司在海外地区及不同场景的市占率。 战略方面，公司积极应对市场各类不确定因素，如近期关税事件，公司已与位于马来西亚的专业代工厂就在马来西亚当地委托生产相关产品达成合作意向，目前进展顺利，预计 2025 年 5 月底可做好生产准备。针对其他未来可能发生的不确定事件，公司也会积极准备，提前布局，做好应对。 现金分红方面，未来，公司将在保证正常经营的前提下，结合经营现状和业务发展目标，继续为股东带来长期的投资回报，
--	---

与投资者共享发展成果。

2、贵公司近日被 70 余家投资机构调研，这些投资机构主要调研了公司哪些业务？这些业务是否会有重大调整？

答：您好，公司接待的调研活动已按照规定发布了调研记录表，主要涉及 2024 年度公司经营情况、行业发展情况等，具体内容详见巨潮资讯网。公司业务不存在重大调整。

3、贵公司哪些业务在 AIDC 方面有明显优势？

答：您好！公司长期专注于电力电子技术的研发与创新，围绕智算中心等场景需求持续优化产品布局，公司的工业配套电源相关产品可以广泛应用于智算中心。主要包括有源滤波器、静止无功发生器、三相不平衡调节装置、动态电压调节器、低压线路调压器、不间断电源、激光发生器电源、单晶硅炉加热电源等。该产品主要解决用户在用电过程中遇到的工业配套电源问题，通过解决电网谐波、三相不平衡、电压暂降、突然断电等问题，提升用户用电质量及用电安全。相关产品已形成完整技术矩阵并具备较强的定制化服务能力。在未来，公司会持续关注行业发展趋势，通过研发创新和渠道优化不断提升综合竞争力，致力于成为智算中心综合用电解决方案的供应商之一。具体业务进展请以公司公开披露信息为准。

4、想问一下有没有国外合作的？会不会受到特朗普的关税影响？如果有影响有多大？还有特朗普会不会针对中国企业单独收税？假如会有那么一天，会对公司造成影响吗？

答：公司 2024 年实现营业收入 30.36 亿元，海外收入约 4.38 亿元。直接出口美国的营业收入为 5600 万元左右，仅占公司整体收入的 1-2%，对公司整体的业务影响较小。

公司针对此类具有不确定性的政策提前布局准备。公司已与位于马来西亚的专业代工厂就在马来西亚当地委托生产相关产品达成合作意向，目前进展顺利，预计 2025 年 5 月底可做好生产准备。针对其他未来可能发生的不确定事件，公司也会积极准备，提前布局，做好应对。

5、公司本期盈利水平如何？

答：您好，2024 年度，公司实现营业总收入 3,036,170,730.45 元，较上年同期增长 14.53%；实现利润总额 462,431,817.03 元，较上年同期增长 1.42%；实现归属于上市公司股东的净利润 428,975,205.06 元，较上年同期增长 6.49%。经营数据具体情况请参见公司在巨潮资讯网上披露的《2024 年年度报告》。谢谢。

6、公司之后的盈利有什么增长点？

答：您好。展望未来，公司将继续围绕主营业务，利用公司多年来在电力电子行业内打下的坚实基础以及技术优势，进一步吸收整合产业内的先进技术和资源，加强先进技术的学习，同时不断研发新工艺、新技术、新产品，开发新客户，巩固公司在传统行业的地位和市场。在产品线布局方面，公司会进一步巩固在电能质量及充换电领域的领先地位，以及提升储能业务在全球市场的占有率，不断挖掘新的快速增长点。同时不断拓展行业高端领域，开展进口替代营销，进一步增强企业的核心竞争力，优化产业布局，整合优势资源，优化产品结构和市场结构。并始终保持危机意识，不断开拓创新，优化现有产品结构，力求经营业绩稳定增长。谢谢。

7、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如如何？

答：您好，2024 年度，公司实现营业总收入 3,036,170,730.45 元，较上年同期增长 14.53%；实现利润总额 462,431,817.03 元，较上年同期增长 1.42%；实现归属于上市公司股东的净利润 428,975,205.06 元，较上年同期增长 6.49%。公司所处的行业格局及经营数据具体情况请参见公司在巨潮资讯网上披露的《2024 年年度报告》。同行业其他公司的经营情况您可查阅其他上市公司披露的的定期报告。谢谢。

8、充电桩这块，预计今年的毛利率能保持住吗？

答：您好！公司始终秉持技术创新驱动产品竞争力提升的发

	展战略。在充电桩领域，公司通过持续优化产品能效比，并依托技术优势增强高附加值产品占比。针对市场需求变化，公司积极推进全球化布局，通过海外本地化服务能力建设优化供应链效率，以场景化解决方案提升客户价值。感谢您的关注。 9、行业以后的发展前景怎样？ 答：您好，公司持续关注全球能源变革与新型电力系统构建等相关行业机遇。 电能质量方面，作为支撑高端制造业、智算中心等行业发展的关键基础设施，电能质量的好坏直接关系到相关的生产效率、产品品质及运行稳定性等多方面的优劣。在此背景下，行业的需求不断扩张，对行业的高质量发展的要求也同样在增长。 充换电方面，国内新能源车保有量逐步提升，充电基础设施逐步完善，公共领域充电供需矛盾逐渐缓解，但快充领域渗透率有望进一步提升。中国充电桩市场开始从看中建设速度逐步转移到注重高质量发展的新阶段。此外，中国各地政府出台支持充电桩建设政策，鼓励超前建设，中国充电桩市场份额有望进一步扩大。同时海外市场也表现出渗透率较低的特征，后续提升仍有很大空间，整个市场还处于高速增长期。 储能方面，各国的能源体系正在快速向低碳化转型，可再生能源规模化运用与常规能源的清洁低碳化将成为能源发展的基本趋势。新型储能成为能源领域碳达峰、碳中和的关键支撑之一，为储能行业的快速发展提供了有力的政策保障。 电池化成与检测方面，随着全球新能源汽车渗透率的持续提升以及双碳目标逐步推进，新能源汽车动力电池以及储能电池需求量仍将保持较快的增长，锂电在一段时间内仍是主流应用技术。全球锂电池检测及化成分容设备市场也将保持类似的速度不断发展。 公司所处的行业情况更多内容请参见公司在巨潮资讯网上披露的《2024 年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”，“一、报告期内公司所处行业情况”。
--	---

附件清单(如有)	
日期	2025 年 4 月 9 日