

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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话调研）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、乐瑞资产、华安基金、三井住友德思资管、招商证券、招商基金等
时间	2025年9月11日 13:40-14:30 及 15:40-16:40
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理方兴先生 董事会秘书胡天舜先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司上半年业绩略有下滑，公司未来将采用怎样的措施应对业绩压力？</p> <p>答：公司上半年业绩出现一定下滑，主要系新能源电能变换设备收入下滑所致。公司将采取如下措施推动未来恢复增长趋势：</p> <p>从业务结构出发，公司将进一步聚焦海外业务，大力提升海外营收占比。公司四大主营业务将持续增加出海份额，拓展欧美、东南亚等重点市场，积极与国内外相关领域头部企业进行战略合作；同时加快覆盖主要市场本地化认证体系，以及构建本土销售网络和服务团队，提升产品质量和客户响</p>

应能力，切实扩大海外营收规模。

从技术创新出发，公司一直秉持产品优先理念，常年保持研发投入占营业收入的8%以上。后续会持续强化研发，针对不同业务开发新技术、新产品，以应对各业务不同场景下的新需求。

2、公司电能质量业务有没有新的规划及方向？

答：公司基于已有的电能质量产品业务拓展，背靠公司多样的技术平台储备，在如今如火如荼的AI发展背景下，公司成立了专职团队，负责AIDC业务的开发与拓展，致力于成为数据中心综合用电解决方案商。针对不同需求和应用场景推出多种多样的综合产品解决方案，抓住和把握AI发展的新风向和新机遇。同时，根据绿色转型浪潮和新型电力系统的发展趋势，盛弘也已成立智慧能源研究院，专注于电力市场交易、智慧能源、光储充一体等交互端的解决方案。近日，盛弘自研智慧能源管理平台在惠州制造基地成功部署并投入运行，平台正式步入商业化应用新阶段。

3、如何看待该业务与数据中心、智算中心等新兴场景的结合潜力？

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、智算中心的大规模建设，公司电能质量产品用于数据中心、智算中心的占比也显著提升。公司于2025年6月成立了专职团队，在已有电能质量如APF、SVG等产品的基础上，

着力调研和研发新产品来解决新需求。短期内，公司会基于自身技术积累，从电源产品着手开发，如HVDC、SST等AIDC供电领域的新方向。通过深度市场调研和与下游客户的积极沟通交流等方式，加快产品研发落地，争取为公司收入规模增长带来新动力。长期来看公司将致力于成为AIDC用能综合解决方案商，不仅在产品端持续创新，提供更高效、稳定、智能的电源产品，还将不断拓展业务领域，向为数据中心、智算中心提供整体能源解决方案转变。希望能够在AIDC市场有一定的声量，提升公司在该领域的品牌影响力和市场竞争力。

4、对于变化的市场需求，做了哪些新质生产力的实践，以及对于产业变革做出了哪些变革。

答：我们认为市场需求的变化是企业创新的核心驱动力之一。面对全球能源转型与数字化浪潮，我们聚焦“新质生产力”的核心——即通过技术创新、材料革新与系统重构，提升全产业链的能源效率与智能水平。

在技术创新层面，我们率先将碳化硅（SiC）功率器件应用于电能质量与储能产品，使设备体积缩小、能效提升，并率先实现规模化应用；同时，我们也不断推进产品的模块化，该技术可运用于公司多款产品，帮助客户灵活配置。引领行业从“技术跟随”迈向“引领创新”。

我们认为，新质生产力的本质是以技术力应对多样化的场景，通过底层创新赋能全产业链升级和智能化变革。未来，

我们将持续聚焦新材料和新技术的迭代升级，推动能源变革发展。

5、公司怎么看待公司的充电桩业务下半年或者未来一段时期的市场变化？

答：上半年充换电增速略放缓，主要由于收入确认节奏和项目进展不符合预期所致。针对下半年增长，公司将聚焦几大核心方向，推动业务稳健回升。

在新能源重卡领域，国家及地方政策大力推动新能源重卡的规模化应用。如十部委联合发布的《关于推动交通运输与能源融合发展的指导意见》明确提出“新能源营运重卡规模化应用”，各地也纷纷出台相关政策。在此背景下，公司凭借在重卡充电桩领域的技术与市场先发优势，持续深化与重卡整车厂商等客户的合作，积极响应新能源重卡推广带来的充电需求，进一步扩大重卡充电桩市场份额，这将成为业务增长的重要支撑。

在充电桩下沉市场，国家发改委、国家能源局发布的《关于加快推进充电基础设施建设 更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴的实施意见》，支持地方开展县乡公共充电网络规划，推动充电站“县县全覆盖”、充电桩“乡乡全覆盖”。公司顺应政策趋势，加快推进县域、农村等下沉市场布局，针对下沉市场需求特点，推出适配的快充桩及智慧充换电解决方案，依托渠道拓展与本地化服务，挖掘下沉市场增量空

间。

在海外订单方面，公司持续推进充电桩海外市场拓展，目前已有部分海外订单进入关键节点，下半年将全力确保订单顺利交付；同时，公司积极应对海外市场在认证、技术标准等方面的要求，提升产品本地化适配和服务能力，推动海外营收贡献提升，助力充电桩业务实现增长。

6、公司的储能业务收入在上半年有所下降，公司如何看待下半年储能行业的走势？

答：从海外储能市场来说，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。从国内储能市场来说，在“十四五”推进电力市场化改革的背景下，“管住中间、放开两头”这一核心思想的不断推进中，电力市场化改革已取得显著成绩。带来了逐步成熟的电力交易市场，以及更加具有经济性的峰谷电价差等方面，都给新型储能带来更大的发展空间和更好的发展方向。公司会根据市场的发展情况和公司的产品研发节奏，适时更新公司战略，紧密关注市场发展动态，不断基于客户需求推陈出新，把握市场发展的机遇。

7、公司对出海的进度有怎样的规划？

答：海外一直是公司经营战略的重要一环。公司的出海大致可以分为两个阶段：一个是最初的产品贸易出口阶段，

	<p>另一个是现在的本地化经营阶段。面对第二个阶段，公司已搭建起本土化运营团队，并将充分调研当地市场需求、赢得客户长久信任摆到战略性高度，以此稳步加大出海力度。未来，公司也将持续加大出海力度，继续深耕海外本地化市场，在巩固已拓展市场的基础上，积极调研拓展新兴市场，尽全力扩大海外收入占比，推出符合不同使用场景的新产品。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025年9月11日