

## 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	红思客资产、久战久胜私募、浙江思悦投资、弘润资本（香港）、熙宁投资、深圳北斗星投资、内蒙古博汇资产、深圳德远投资、金石资本、长江证券经纪（香港）有限公司、聚势投资、华基投资等
时间	2025年12月29日 9:30-11:00
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 投关总监张原先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司AIDC业务部成立半年有什么进展？</p> <p>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。</p> <p>公司组织了专门的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、</p>

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。

## 2、公司如何看待国内充电桩行业后续的发展？

充电桩行业目前已处于充分竞争，平稳发展的阶段。2025年10月，国家发改委等部门印发《电动汽车充电设施服务能力“三年倍增”行动方案（2025—2027年）》，提出到2027年底，在全国范围内建成2800万个充电设施，提供超3亿千瓦的公共充电容量，满足超过8000万辆电动汽车充电需求，实现充电服务能力的翻倍增长。文件从高层次制定了未来充电基础设施行业的发展方向和路径，公司会根据自身产品和发展情况，积极响应国家号召，为行动方案的成功实施尽自己的一份力。

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，推出适配的快充电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。

### 3、公司未来几年有哪些重点的战略发展方向？

答：公司会持续夯实现有业务的发展，把握各个业务内不同细分场景的发展，抓住行业的增长趋势。同时，继续深耕并探索新的增长曲线，如AIDC及智慧能源研究院等新方向，探索新兴领域的发展机会。以及，在公司稳定发展的前提下，大力出海，快速提升海外业务的营收占比，扎实做到本地化运营，充分调研当地市场需求，赢得客户长久信任，推出符合不同使用场景的产品。

### 4、公司的毛利率未来会是怎样的走势，是否还能保持当前的水平？

答：公司始终秉持技术创新驱动产品竞争力提升的发展战略。在公司不同业务领域，会面临如客户结构调整、市场结构调整、供应链上下游价格等多种情况和因素的影响。

公司会持续通过优化产品能效比，依托技术优势增加高附加值产品占比；针对市场需求变化，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。努力保证公司各产品线盈利能力稳定。

**5、公司的充电桩产品最近在重卡场景使用较多？和普通电车有什么区别吗？**

答：重卡对于充电桩的产品要求会与乘用车产品会有部分不同。

首先，重卡对于大功率充电的要求很高，盛弘在2025年9月推出了新一代2.5MW重卡兆瓦超充的解决方案，并快速在全国多个城市快速布局，为新能源重卡行业输入新质生产力；其次，重卡充电桩的使用场景多为工地或矿场等相对恶劣的环境，对于阳光直射、防尘、高温、强雨雪等防护要求有进一步提升，公司也在产品上做出了相应的应对措施；最后，在采购方面，重卡多为主机厂集中采购，对于商务和产品技术壁垒要求相对较高。

结合以上几点，综合构成了盛弘在重卡领域的相对优势。

**6、最近储能市场需求向好，公司如何看待储能市场的发展？**

	<p>答：从国内来说，随着电力交易市场化的改革不断深入，现货市场、辅助服务、容量市场的不断完善，以独立储能为例的各类储能项目逐渐显现一定的盈利性，在中短期内，电力交易的市场化相关政策将继续深入发展。现货市场逐步进入连续结算试运行，且随着新能源发电占比、入市比例提升，现货价差、充放频次有所扩大，储能参与现货市场套利空间扩大；更多省份的容量电价的出台也逐渐落地，综合来看能保证储能项目实现一定的基础盈利能力，为储能市场健康有序的发展提供了政策基础。</p> <p>从海外来说，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。同时海外部分地区电网支撑较弱，部分用电场景如果有储能的支撑，将促进整体电网的稳定性和灵活性。</p> <p>公司会继续深耕海内外市场，巩固已有产品布局的同时，加快市场调研和产品开发，以满足更多应用场景下的全场景覆盖。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025年12月29日