

深圳市盛弘电气股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动</p> <p><input type="checkbox"/> 现场参观</p> <p><input type="checkbox"/> 其他（线上调研：电话会议）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>兴业证券、富荣基金、海通资管、蜂巢基金、长城证券等</p>
<p>时间</p>	<p>2023年2月8日至2月9日</p>
<p>地点</p>	<p>惠州盛弘会议室、公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书：胡天舜先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、请董秘介绍下2022年的业绩情况以及主要的收入增长来自于哪个产品线？ 答：2022年度预计盈利1.95亿元-2.45亿元，比上年同期增长71.88%-115.95%。公司四大产品线的收入较上年同期均有一定程度的增长。</p> <p>2、公司储能业务海外和国内的毛利率差异大吗？ 答：会有一定的差异，因为海外业务本身的成本会比国内的高一些，想维持一定的利润，海外的毛利就会比国内高一些。</p> <p>3、公司怎么看待国内储能行业的发展？ 答：目前，中国的储能产业在政策的驱动下，一部分已经进入商业化，随着不断对商业模式的探索，盈利模式将随之逐渐清晰，未来几年，预计国内的储能产业会迎来快速的增长。</p>

4、公司充电桩业务目前主要是在国内市场还是海外市场？

答：目前充电桩收入主要来源于国内市场，海外市场公司目前也在积极拓展，希望今年能有更好的业绩反馈。

5、怎么看待国内充电桩企业出口海外的壁垒？

答：首先通过海外国家的产品认证是进入其市场的门槛；其次产品的性能、质量、价格等是否具有竞争力；最后是企业的市场拓展能力。

6、公司充电桩业务主要是销售设备还是运营服务？

答：主要是销售充电桩设备。

7、公司美国的充电桩认证进展如何？

答：相关工作正在按照研发项目的时间表稳步推进。谢谢！

8、公司充电桩的交付周期大概是多久？

答：一般在一至两个月左右。

9、公司目前的产能是否能满足订单，后续有没有其他的产能规划？

答：现阶段惠州工业园可支撑的产能基本可以满足订单需求，公司在苏州的工业园也正在建设中，预计今年可以投产。

10、预计今年的 IGBT 供应会好转吗？

答：预计今年会比去年有一定的好转；公司针对这个问题也一直在采取相应的措施，包括通过建立与供应商的长期合作关系；同时，公司也在采取其他方式比如国产替代，通过取样测试其性能是否能达到标准，在保证质量、性能的前提下进行替代。

11、去年年底公司大股东发布了减持计划，具体是什么原因需要减持呢？

答：公司股东的减持原因是其个人有资金需求。

	接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关的规定，与投资者进行了充分的交流与沟通。没有出现未公开重大信息泄露等情况。前来公司进行现场调研的投资者已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。
附件清单 (如有)	无
日期	2023年2月10日