

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>睿远基金、朱雀基金、交银基金、华安基金、南方基金、东吴证券、东方红资产管理、中信建投证券、南银理财、雪锋金融等</p>
<p>时间</p>	<p>2023年7月13-14日</p>
<p>地点</p>	<p>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>证券事务代表：杨宁女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、请董秘介绍下公司上半年的业绩情况。</p> <p>答：2023年上半年公司预计盈利16,300万元-19,600万元，比上年同期增长139%-187%。公司四大产品线较去年同期均有一定程度的增长，其中，增长幅度较大的为储能业务及充换电业务，其他半年度的数据届时请参见2023年半年度报告。</p> <p>2、请问公司目前在海外充电桩的布局主要在哪些国家？</p> <p>答：欧洲新能源汽车的增速近年来不断提升，但其充电基础设施建设速度仍大幅落后于新能源汽车增速，难以满足不断增长的充电需求。而美国新能源车的增速及保有量目前均低于欧洲，对充电桩的需求也弱于欧洲。基于上述海外两大市场需求状况，公司目前的市场拓展以欧洲为主，美国为辅，欧洲的市场拓展进度目前略快于美国市场。</p>

3、公司充电桩业务国内是以多少功率为主。

答：公司有直流、交流、换电等全系列的产品，国内以 80、120KW 等一体机需求为主，今年充电堆的增速有所提升：充电堆具有柔性分配功率、兼容性强的特点，既能满足不同功率要求车辆的充电需求，又能有效减少损耗，提高设备利用率和使用寿命，从而提高场站运营效率和运营收益，在充电场站存量替换和增量拓展市场上都有广阔空间。

4、公司充电桩模块销售收入预计上半年会有较大提升吗？

答：盛弘的充电桩模块自用的同时亦对外销售，上半年充电桩和模块的收入均有所增长，预计占充电桩整体收入比不会有明显变化。

5、上半年国内储能业务工商业和大储的收入占比预计是怎样？

答：从市场需求看，国内目前主要以光伏配储的需求为主；同时受国内部分地区的峰谷价差拉大、用电需求旺盛等因素影响，工商业储能盈利模式凸显，今年的工商业储能需求亦有所提升，但整体规模还比较小。

6、公司储能业务的优势在哪？

答：公司于 2012 年开始对外销售储能产品，以独特的模块化储能变流器产品占领市场先机，参与了多项国家级示范工程，积累了丰富的微电网项目应用经验，形成了一定市场和技术先发优势。同时，公司以优异的研发能力、在产品创新能力、产品性能、客户服务上也积累了良好的口碑。为公司的市场拓展奠定了一定的基础。

7、今年公司的毛利率水平预计会有怎样的趋势？

答：预计公司整体毛利率不会有太大的变化，但不同产品线的毛利可能会因为客户结构、国内外收入占比的变化而有一定程度的变化。

	<p>8、今年储能国内招投标情况以及公司是否感受到价格有一定的压力？</p> <p>答：今年国内的储能需求比较旺盛，招投标项目也有一定程度的增长，市场需求旺盛的同时也带来激烈的竞争，价格有一定压力，但我们相信随着市场的不断发展、日益成熟，储能的价值将回归到一个正常稳定的水平。</p> <p>9、公司对未来充电桩市场的展望是怎么样的？</p> <p>答：随着新能源汽车的提升，“补能焦虑”问题日益突出，充电桩数量少、充电速度慢、公共充电设施发展不均衡、用户充电体验有待提升等成为掣肘新能源汽车发展的痛点与难点。近年来，国家不断出台了加快充电桩基础设施建设的相关政策，近期，国家发改委、国家能源局发布新能源车及充电桩下乡意见，提出“充电站县县全覆盖、充电桩乡乡全覆盖”。在市场需求以及国家政策双驱动下，充电桩建设进程将持续加快。</p> <p>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。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年7月17日</p>