

证券代码：002334

证券简称：英威腾

深圳市英威腾电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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 线上会议
参与单位名称及人员姓名	华夏基金、长江证券、中金公司、建信基金
时间	2025 年 10 月 22 日 14:00 2025 年 10 月 28 日上午 10:00
地点	英威腾光明科技大厦
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：左桃林 网络能源 BU 总经理：唐友进 网络能源 BU 副总经理：凌雄 证券事务代表：刘玲芳
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍一下公司整体情况？ 2025 年 1-9 月，公司实现营业总收入 31.08 亿元、实现归属于上市公司股东的净利润 1.48 亿元，同比略有下滑。其中，工业自动化业务实现营业收入将近 20 亿元，同比增长 5.31%，毛利率基本持平，核心业务保持了持续稳定增长；网络能源业务实现营业收入将近 5.2 亿元，同比下降 9.13%，业务毛利率略有增加，顺应 AI 智算趋势的行业化经营及组织调整、产品迭代积极推进中；新能源汽车业务实现营业收入将近 4.6 亿元，同比增长 4.19%，毛利率提升 4 个百分点，聚焦商务车的经营策略进展效果良好；光伏储能业务实现营业收入 1.3 亿元，同比下降 25.95%，主要是

	公司聚焦产品提升推动差异化策略，业务毛利率提升 14 个百分点及减亏成效明显。公司前三季度各季度收入同比情况实现了逐季改善。 公司全面深入推动系统性变革，围绕中期规划目标，推动产品力、营销力及平台力的建设。今年以来公司紧密跟踪产业发展趋势，加强了研发投入，全面推进产品迭代及综合解决方案能力的提升；进一步加强海外市场投入。 2、网络能源业务的产品竞争优势？ 网络能源业务专注于模块化UPS及数据中心关键基础设施一体化解决方案的研发生产与应用。为数据的传输、计算、存储，提供安全可靠、技术先进、智能灵活、绿色节能、经济适用的数据中心关键基础设施“底座”。 公司在一体化解决方案中的竞争优势除了UPS等重点产品的品质及服务外，还在于“供配电（UPS+精密配电柜）+温控（空调+液冷）+监控”三大系统均为自主研发，且三者之间联动性强。相比单一产品公司的一体化服务方案在部分客户、场景的需求适配性方面表现更佳。 公司产品获得市场的验证并得到客户认可：模块化 UPS 产品已连续九年在中国市场占有率稳居第二，行级空调产品在中国行级机房空调市场排名第五，公司在行业中的技术实力和市场竞争力持续获得客户认可。 3、网络能源业务市场及业务结构？ 网络能源业务海外市场占比超过 60%，覆盖区域包括中国香港、泰国、南非、东南亚、南美等地；国内市场则主要依托传统渠道，如市政、教育、医疗等领域。今年，公司在运营商和金融行业等重点行业取得一定突破，也在推进 IDC 厂商等类型客户的合作开发。
--	--

产品结构中，UPS 占比约 70%，而精密空调和一体化数据中心的占比正在逐步提升。其中，精密空调已成为产品结构中的第二大产品，在国内品牌中排名 TOP 前五，尽管市占率尚不高，但其增速快。

4、网络能源的研发费用大概多少？

公司高度重视研发投入，在网络能源业务的研发投入占该业务营业收入的比重将近 10%，与公司其他业务板块的研发投入占比基本相当。

5、今年三季度网络能源业务业绩下滑原因？

网络能源业务原本主要依赖传统渠道进行拓展，随着智算时代的来临，原有传统的公共服务市场的资本开支有所下降，公司也在积极推进运营商、金融和 IDC 等领域行业化运营及大客户经营的策略转型，为此在变革过程中推进了组织及人员的部分调整，也加强了部分研发投入。

6、光伏业务为什么下滑 20%以上？

光伏业务未能达到预期，主要原因在于公司考虑到优先聚焦到产品竞争力提升工作中，市场端采取聚焦和差异化策略，保障订单盈利质量改善，今年光伏业务的毛利率已显著提升。未来，公司将持续巩固产品提升工作及减损成效基础，推动高质量收入的增长。

7、公司期间费用较高原因？

主要是公司一体化推动管理变革，推进组织及人才资源建设，持续主动加强变革投入和研发投入。随着收入规模的提升，未来费用率也有望随之摊薄。

接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关规定，与

	投资者进行了充分地交流与沟通，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	2025 年 10 月 28 日