

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	☒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（电话调研）
参与单位名称及人员姓名	国海证券、中银基金、长江证券、东方红资管、华源证券、国信证券、路博迈基金、西部证券等
时间	2025 年 11 月 20 日 10:00-11:00 及 14：00-17：00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表杨宁女士 投关总监张原先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司最近是否有股权激励的计划？ 答：公司2022年限制性股票激励计划首次授予部分第三个归属期及预留授予部分第二个归属期限制性股票已于2025年4月15日上市流通，公司2022年限制性股票激励计划已全部归属完成。 公司高度重视投资者管理及员工长效激励机制，会在未来合适的时间根据公司实际发展情况及业绩目标，制定长期且有效的股权激励机制和计划，着眼公司长线发展及员工核心利益的有机结合，充分调动员工的积极性，促进公司稳定、可持续发展。

	同时，公司会严格遵守相关法律法规，在适时的时候进行信息披露，保证信息披露真实、准确、完整、及时、公平，简明清晰，通俗易懂，持续加强投资者沟通，树立市场信心。 2、公司目前AIDC业务发展的怎么样？有什么产品准备？ 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。 3、公司目前HVDC产品有什么进展？ 随着AIDC对于性能、功率、效率、成本、安全性等方面的产生了与传统数据中心不同的考量，单机柜功率密度向兆瓦级跃升，行业内也开始接触并测试其他的技术路径和建设架构，HVDC逐步成为AIDC供电模式的选择之一。
--	--

	随着智算中心单机柜功率密度的提升，供电系统优化的关注点将转向更高电压等级，以解决导体截面积过大，更多的材料和更大的体积的问题。同时，电压等级的升高也会带来远距离输电的优势，这将会引发数据中心设计架构上颠覆性的变革。传统的交流400V UPS及直流的240、336V的HVDC虽然已经过多年的市场考验，已证明其技术可行性，市场接受度较高，产业链较为成熟。但对于高密度、高效率的智算中心而言，由于智算服务器之间连接的光缆已经占用过多机柜的走线空间，探索更高电压的应用可以减少电源线占用的空间，带来潜在的性能提升和成本节约，这也更符合可持续发展的要求。 新一代的800V HVDC，相比传统交流供电以及之前低电压的直流供电，可以提供系统效率能效提升；占地空间节约；铜耗降低等等特点，凭借这些优势，在海内外AIDC供电领域的确定性不断提高。 基于此，公司依托自身在电力电子及其他相关领域的技术积累，深入开展HVDC的技术研发，并与产业上下游积极研发探讨。未来，公司将持续加大在HVDC方面的投入，紧跟行业发展趋势，致力于提供更符合客户需求的HVDC产品与解决方案，根据研发进展适时推出合适的产品，提升公司在AIDC领域的综合竞争力与市场地位。 4、公司是如何看待数据中心配储的？
--	---

	答：近几年北美逐渐显现出电力短缺的情况，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，北美电力缺口进一步放大；且电价持续上涨，现货价差和容量电价不断提升，电网难以支撑不断攀升的需求。短期内，美国政策指明，数据中心需要为自己的用电行为负责，并成为电网解决方案的一部分。 而储能是数据中心实现负荷灵活性、参与需求响应、并在电网故障时保障关键负载不间断运行的关键设备，能满足政策要求、加快数据中心审批流程，还能通过参与电力市场交易创造额外收入等多重优点，数据中心配储成为储能发展的新方向之一。公司也会积极了解市场发展情况，调研和学习客户需求，适时匹配合适的产品，提升公司的市场份额。 5、公司今年充电桩增速来自哪里？产品有哪些特点？展望明年又会有何发展？ 答：充电桩行业目前已处于充分竞争，平稳发展的阶段。公司会通过多年行业积累的经验及对市场的调研判断，不断拓展对于细分领域的产品布局 and 渗透率提升。 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。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，在2025年4月推出了天玑Ultra 1.6MW重卡兆瓦超充的解决方案，在2025年9月推出了新一代2.5MW超充解决方案，为新能源重卡行业输入新质生产力，全域引领重卡兆瓦超充时代；其次，公司针对重卡充电桩的使用场景如工地或矿场等，对于阳光直射、沙尘、高温、强雨雪等恶劣环境进行了针对性的防护措施升级，进一步提升公司产品的综合能力。公司将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，这将成为中短期内业务增长的重要支撑。

6、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，依托技术优势增强高附加值产品占比；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。 7、公司未来是否会有投资收并购的计划？ 答：公司始终秉持“聚焦主业、技术驱动”的发展战略，投资收并购是公司优化产业布局、强化核心竞争力的潜在选项之一。公司业务聚焦电能质量、储能、充电桩、电池化成与检测等核心领域，未来若有收并购计划，将优先围绕产业链上下游优质资源，聚焦技术互补、市场协同或海外本地化布局相关标的，以助力业务拓展与技术升级。 公司未来将结合行业趋势、自身发展需求及标的估值合理性综合决策，如有相关计划，均会严格按照相关法律法规及交易所规则及时履行信息披露义务。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 11 月 20 日