

深圳市优优绿能股份有限公司

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	南方基金、德邦基金、睿远基金、生命资产、华西基金、方正富邦等
时间	2025年9月2日下午
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 蒋 春 投资者关系 刘缘洁
投资者关系活动主要内容介绍	1、您好，请介绍一下公司2025年上半年业绩的基本情况。 答：2025年上半年，公司营业收入达7.2亿元，同比增长0.11%。其中，第一季度，营业收入3.6亿元，同比增长6.5%；第二季度，营业收入3.6亿元，同比下滑5.5%。上半年，归母净利润实现1.05元，同比下滑24.8%。 分区域结构来看，国内营业收入约5.9亿元，同比增长22.6%，营收占比为81.1%；海外营业收入约1.4亿元，同比下滑43.9%，营收占比18.9%。 2025年上半年，公司整体毛利率为29.6%。其中，内销毛利率为23.6%，外销毛利率为55.1%。 2、您好，能分析一下公司净利润发生变化的主要原因，并给出未来的应对策略吗？

	答：2025年上半年，公司净利润同比发生变化，核心因素在于海内外业务营收结构的调整，其中国内市场需求强劲。具体来说，2024年公司国内业务的营收占比为71.7%，2025年上半年进一步上升至81.1%。由于海外市场的毛利水平更优，其结构占比构成净利润水平的关键支撑。根据充电联盟官方数据显示，2025年1-6月，国内充电基础设施增量达328.2万个，同比上升99.2%。其中，公共充电设施增量为51.7万个，同比增长30.6%。可以看出，国内充电基础设施市场的需求端依旧火热，成为公司上半年业务拓展的主阵地。 为持续巩固盈利优势、拓展增长空间，公司将从几大方面做应对策略： 首先，优化产品结构，强化高端化与场景化布局。公司已具备丰富的产品技术储备，主要包括大功率直流充换电模块及解决方案、小功率直流快充模组及解决方案、V2G车网互动充电模组及解决方案、储能充电模块及解决方案、户用光储充放解决方案和家庭智慧能源系列产品等六大产品线，全面覆盖多元应用场景，未来继续推广高端和创新产品，加速拓展其在标杆客户中的应用，推动高附加值产品品类的销售占比。 其次，优化区域结构，强化多元市场布局。公司将深入分析不同区域的政策法规、市场需求和竞争格局等，精准识别差异化的市场机遇；同时，在提升市场拓展能力的基础上，重点强化海外本地化服务体系建设，完善售后网络，为多元市场开拓提供有力支撑。 此外，公司也将双轨并行推进发展。一方面，公司将持续推动产品研发迭代，积极从单一的部件供应商向整体解决方案提供商拓展，通过优化客户服务、提供更多附加价值，增强客户粘性；另一方面，主动关注动态与需求变化，积极挖掘并寻求向上增长的新机遇，为长期发展注入新动能。 3、公司充电模块业务具备三大技术平台，请简要介绍一下
--	--

并指出其优势及亮点。

答：公司的三大技术平台聚焦散热领域，主要包括：IP20直通风技术、IP65独立风道技术和IP65液冷技术。其中，独立风道和液冷技术的防护等级较高，产品故障率较低，全生命周期可达8-10年，能有效帮助客户端降低售后运维成本。直通风作为公司最早推出的散热技术，主要应用于早期的直流快充桩中，满足初期市场对充换电产品的散热需求。随着直流充换电业务的功率持续提升，快充逐步向超充、兆瓦级超充演进，市场对产品的散热能力和防护性能提出更高要求，IP65独立风道和IP65液冷技术应运而生。

目前，这两种高端技术主要适配以下场景：一是环境较为复杂的场景，该技术可以有效抵御灰尘、盐雾、湿气等环境因素的侵蚀；二是产品布局具有分布式特点的场景，例如目的地充电场景下，主要采用小功率直流充电产品，该类产品倾向于采用防护性能更高的技术平台，减少售后维修频次、降低运维管理难度。此外，液冷技术在噪音控制上具有优势，适配对噪音要求较高的区域，而该技术对客户的整桩设计能力与资金投入能力也提出了更高的要求。

4、您好，请解析一下公司海外业务的发展趋势。

答：首先，欧洲是公司最早布局且销售占比最高的海外核心区域，目前来看长期增长的确定性依旧延续。具体来说：

从新能源汽车市场来看，2025年上半年，欧洲市场销量表现亮眼，根据各国工业汽车协会数据显示，欧洲9国新能源车销量达133.1万辆，同比增长26.3%，渗透率持续提升。另外，2025年5月，欧洲议会投票通过碳排放考核修正案，原计划于2025年收紧碳排放考核目标，改为考核2025-2027年三年的平均值，时间线略有放缓但总体方向未发生变化。为应对考核，车企陆续推出新一代纯电平台，叠加中国品牌出海，有望带动欧洲电车市场放量。随着当地新能源汽车的保有量进一步提升，将逐步拉大充电基础设施和新能源汽车的市场缺口，消费者对充电设备的刚性需

	求持续增长。 在基础设施方面，2023年欧盟委员会、欧洲议会和欧盟理事会共同通过的《欧盟替代燃料基础设施管理法规》（简称AFIR法规）和2024年欧洲议会正式通过修订后的《建筑能源绩效指令》（EPBD）等政策持续，为充换电业务提供了强有力的制度支撑。因此，整体来看，欧洲市场的长期趋势依旧向好，叠加新兴区域的增长潜力逐步释放，海外仍具备良好的发展机遇。 其次，公司作为行业内较早出海的企业之一，在海外已积累了多年的开拓和布局经验，在产品认证、客户拓展和售后维护方面具有先发优势。尤其是在东南亚和北美，公司已建立本地制造能力，能够快速响应海外市场需求，降低贸易风险。同时，针对海外市场在客户类型、竞争格局和地理环境等方面的差异化特征，公司通过深入研究加快生态布局节奏，有利于进一步拓宽海外竞争壁垒。 5、公司的未来发展规划是怎样的？ 答：公司将继续坚持“以技术创新为核心、以客户价值为根本”的发展理念，致力于成为全球领先的智慧能源科技公司。在充电模块业务领域，公司将继续深化技术研究，推动产品迭代，探索行业变革趋势和商业模式的演变，维护良好的业态发展，加强“研发+销售”双轮驱动战略的落地转化。同时，围绕电力电子技术这一核心能力底座，积极寻找新的业务领域，着力发展第二增长曲线，推动公司向着综合实力更强的方向进军。
附件清单	无
日期	2025 年9月2日