

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 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 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话调研）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>招商证券、平安基金、长城基金、华宝基金、德邦基金、融通基金、交银施罗德、百年保险、泰信基金、银华基金、国寿养老、华泰资产、鹏华基金、兴全基金、信达澳亚基金、重阳投资、浦银安盛、国信证券、新华基金、华夏基金、中邮基金、东方红、兴业基金、汇添富基金、国寿安保、鹏扬基金、博时基金、广发基金、南方基金、高盛证券、施罗德基金、3W Fund、AG Capital、Aspex Mgmt、Aspoon Capital、Autonomy Capital、Cathay Life、Cbus、China Alpha Fund、Dymon Asia Capital、East Capital、Excel Inv、Farallon Capital、Foundation Asset、Grand Alliance Asset、InforeSight、JP Morgan、Keystone Investors、Millennium Partners、Neuberger Berman、Nomura Asset、Oberweis Asset、Pleiad Inv、Putnam Inv、Shikhara Inv、Sun Hung Kai & Co、Telligent Investment、Temasek Holdings、Triata Capital、Wetrust Asset、White Oak Capital、WT Capital、Yiheng Capital、民生证券等</p>

<p>时间</p>	<p>2026年5月7日上午9:00-10:00；10:00-11:00；下午14:00-15:00；15:00-16:00；16:00-17:00</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>投关总监张原先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、请介绍一下公司一季度的业绩情况？</p> <p>答：公司2026年一季度营业收入约为7.44亿元，同比增长23.13%；归属于上市公司股东的净利润约为8518.42万元，同比增长16.86%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为8546.59万元，同比增长25.01%。</p> <p>2、公司在AIDC方面有哪些进展？</p> <p>答：公司的工业配套电源业务中电能质量产品如APF有源滤波器、SVG静止无功发生器等在AIDC行业持续为公司带来收入和利润；公司于2025年下半年成立了AIDC部门，其他AIDC相关产品的研发和市场推广活动正在按照计划有序开展，新展品的开发和上市有其自身推动的周期，专业的行业展会或论坛也会有相应的解决方案的展示。</p> <p>3、公司未来主要的发展战略为何？</p> <p>答：公司未来将持续聚焦主业；同时积极布局相关新赛道，打造第二增长曲线；以及持续推进各业务的大力出海，进行收入结构的调整，保证公司的盈利性。</p> <p>具体来说，公司将持续深耕电能质量、充换电服务、储能、电池检测与化成四大核心主业，持续发挥公司在行业多</p>

年累积的技术及市场优势，研判并抓住市场机会，布局重点应用场景，力争稳健增长。

同时布局AIDC、户储、智慧能源等新赛道，将公司多年累积的技术和客户资源适当延伸和拓展，寻求收入第二增长曲线；同时优化产品与市场结构，重点突破海外地区和市场，提升海外业务占比，加大海外本地化运营服务，深耕海外市场和业务的发展。

4、公司25年在充电桩领域取得了哪些成绩？未来的发展方向如何？

答：公司的充换电服务业务在2025年营业收入约为14.96亿元，同比增长23.04%，业务发展符合预期。尤其在重卡及相关领域取得了一定的成绩和市场地位。放眼未来，公司将进一步提升产品在相关领域的渗透率，同时积极探索和拓展充换电行业新的潜在应用场景，做到提前布局，保证充换电业务板块的稳健增长，以及积极探索和拓展海外市场，扎实本地化运营，优化收入和市场结构。

5、公司如何看待储能市场未来的发展？

答：从国内来说，随着电力交易市场化的改革不断深入，现货市场、辅助服务、容量市场的不断完善，以独立储能为例的各类储能项目逐渐显现一定的盈利性，在中短期内，电力交易的市场化相关政策将继续深入发展。现货市场逐步进入连续结算试运行，且随着新能源发电占比、入市比例提升，

现货价差、充放频次有所扩大，储能参与现货市场套利空间扩大；更多省份的容量电价的政策也逐渐落地，综合来看能保证储能项目实现一定的基础盈利能力，为储能市场健康有序的发展提供了政策基础。

从海外来说，各国的能源体系正在快速向低碳化转型，可再生能源规模化运用与常规能源的清洁低碳化将成为能源发展的基本趋势。新型储能成为能源领域碳达峰、碳中和的关键支撑之一。同时海外部分地区电网支撑较弱，部分用电场景如果有储能的支撑，将促进整体电网的稳定性和灵活性。公司会继续深耕海外市场，巩固已有产品布局的同时，加快市场调研和产品开发，以满足更多应用场景下的全场景覆盖。

随着数据中心建设的爆发增长，对海内外双碳目标的实现和用电短缺的难题带来了进一步的挑战。从国内角度出发，数据中心和智算中心耗电量的增加进一步带动了输配电设施及绿色电力的强力发展，绿电直连成为数据中心迈向零碳的关键路径之一。从海外来讲，北美逐渐显现出电力短缺的情况，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，还有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

	<p>储能发展的新方向之一。公司也会积极了解市场发展情况，调研客户需求，适时匹配合适的产品，提升公司的市场份额。</p> <p>6、公司电能质量业务的发展如何？未来是否可以持续增长？</p> <p>答：公司2025年工业配套电源业务实现营业收入7.10亿元，同比增长17.78%，取得了较好的成绩。主要增长来自于海内外AIDC的快速建设，以及全球高端制造业的快速投建和发展。公司未来会在工业配套电源相关应用领域和场景继续研发和推出更加符合用户需求的产品，积极提升不同下游应用行业的渗透率；同时持续关注行业的发展情况，抓住各应用场景的投资建设节奏，全方位稳固及提升公司产品的市占率，力争业务板块收入和利润的稳定增长。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年5月7日</p>