

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 策略会
参与单位名称及人员姓名	建信养老、国联民生；天风证券、成都聚享智研投资、博普资产、火眼资本、厚毅资本
时间及地点	2026年5月7日 16:00 公司会议室现场调研 2026年5月8日 16:00 天风证券策略会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：左桃林 网络能源 BG 高级经理：陈宇 证券事务代表：刘玲芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、公司整体情况介绍</p> <p>公司业务包括工业自动化、网络能源、新能源动力、光伏储能四大板块。公司持续推进系统性变革提升组织效能，主动加强市场及研发创新投入。今年一季度，公司实现营业总收入 8.93 亿元，同比增长 6.23%。其中，工业自动化业务、网络能源业务、新能源动力业务分别实现同比增长 2.90%、12.35%及 23.87%；光伏储能业务占公司营业收入比重较低，主要继续聚焦推进产品力提升，营业收入同比下降。</p> <p style="text-align: center;">2、公司 2026 年一季度净利润阶段性承压的主要原因？</p> <p>主要系人工成本、股权激励摊销及汇兑损失同比增加所致。具体而言：销售、管理及研发人员薪酬总额同比增加超 2,000 万元，股权激励费用同比增加超 700 万元；受印度卢比汇率波动等</p>

影响，汇兑损失同比扩大超 2,400 万元。此外，软件退税等其他收益同比减少。上述因素中汇兑损失、其他收益为阶段性波动，公司整体经营基本面保持稳健，营业收入保持增长，毛利率总体稳定，主动性战略投入总体可控且必要。

3、公司网络能源业务布局如何，液冷产品订单落地情况？

公司网络能源业务聚焦数据中心、AI 算力中心关键基础设施的一体化解决方案，为 IDC、AIDC、通信网络以及关键设备电源保障等领域提供不可或缺的关键供配电、制冷温控、智能监控、智能微模块等资源和保障。产品及服务涵盖智能 UPS & 高压直流、智能温控、液冷系统、微模块数据中心、液冷数据中心及智能监控等。

在供电保障方面，公司在巩固传统模块化 UPS 优势的基础上，升级产品功率段，加强兆瓦级产品的迭代更新。同时，公司也将积极跟进 HVDC、SST 等产业发展趋势，开展相关预研储备。在温控方面，公司作为液冷系统整体解决方案提供商，可提供机柜级 CDU、manifold 以及机架式的液冷 CDU、风液 CDU、机柜、一次侧冷源等相关产品，能够适配大型数据中心等多类应用场景并提供定制化液冷解决方案。目前液冷相关产品尚处于市场推广及客户送样验证阶段，尚无批量订单落地。公司将加快项目推进节奏，后续将结合客户需求持续优化产品性能与服务能力。

4、新能源动力业务发展情况如何？

公司持续聚焦商用车战略方向，2025 年实现商用车业务收入占比达 81.78%，整体毛利率得到提升，同比减亏成效明显，经营质量得到实质性改善。2026 年一季度，新能源动力业务经营态势持续保持向好，营收及订单保持较快增长，经营质效提升，从持续亏损逐步迈向月度扭亏。后续公司将持续加大技术迭代与产品创新投入，进一步巩固商用车领域市场优势，为中长期业绩稳健增长奠定基础。

5、光伏储能业务定位及发展情况？

2025年以来，面对光伏储能领域市场竞争格局变化，公司主动优化业务结构、更新业务团队，同步调整销售策略、完善国际化市场布局。2025年业务收入同比下降但毛利率同比提升，亏损幅度同比收窄。产品研发方面，公司持续加大优化与创新投入，加快新一代光储产品研发力争及早正式发布，随着产品性能增强有望助力未来业务拓展提升。

6、工业自动化业务发展情况？

公司工业自动化业务巩固传统核心优势保持了多年持续稳定增长。面对行业技术迭代及竞争加剧等挑战，近年来公司稳步推进“产品+方案+服务”的整体解决方案。2025年，已完成流体机械、印包机械、炼化、冶金、石油化工等重点行业场景的解决方案从0到1的打造，并持续推进机床、先进制造、物流仓储、电动船舶等场景的方案开发与区域落地应用。公司注重产品迭代创新、整体解决方案补强及销售服务体系能力建设，加强精准洞察大行业、大客户需求，成功打造多个重点场景解决方案标杆案例，业务拓展取得实质性进展。此外，公司将持续加强海外拓展力度及成效。

7、公司系统性变革情况？

公司持续深入推进系统性变革，以提升“战略力、营销力、产品力、平台力”为目标，坚定践行以客户价值为中心的经营策略。变革过程中，公司通过补齐产品短板、深耕大行业大客户、推进全球化布局、强化综合解决方案能力等关键举措，推动业务向更高质量、更高效率发展。

系统性变革是一项长期工程，涉及组织、流程、能力与机制的全方位重塑，前期在战略落地、能力建设、数字化平台搭建、营销体系升级等方面需要持续投入，因此阶段性费用有所增长。变革的效果显现需要一定周期，也需要给予必要的试错空间与调

	<p>整窗口，以确保变革举措真正落地、机制真正跑通。</p> <p>目前，变革已在多个方面取得阶段性成效：人员整体能力得到提升，战略执行力进一步强化，营销方法更加贴近市场与客户需求，产品核心竞争力持续增强，平台数字化、流程化建设有序推进，经营管理效率持续改善。随着各项变革举措的深化落地，公司经营质量将逐步显现，为后续业务突破性发展奠定基础。</p> <p>8、2025 年股权激励进展？如何保证激励效果？</p> <p>2025 年第一期激励计划公司业绩未达成激励考核目标，根据激励草案相关规定，公司第一期激励将实施回购注销，目前公司已有序推进限制性股票、股票期权注销相关各项工作。2026 年公司将正视经营挑战，坚守既定战略方向，深耕主业、聚焦经营，持续夯实并提升核心竞争能力，全力争取达成后续激励计划考核目标。</p> <p>9、公司推进定增项目的考虑及进展如何？</p> <p>公司定增募投项目主要服务于工业自动化业务的中期产能扩建以及强化研发中心的能力建设，有助于公司提升综合竞争力更好把握未来产业发展机遇。自定增预案披露以来，公司协同相关中介机构正紧锣密鼓推进相关尽调及申报材料制作工作，力争推动及早完成申报。</p> <p>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》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 5 月 11 日