

证券代码： 300745

证券简称：欣锐科技

深圳欣锐科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	欣锐科技 2025 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2026 年 5 月 13 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	董事长, 总经理：吴壬华 独立董事：谭岳奇 财务总监：何兴泰 董秘：朱若愚 保荐代表人：张贵阳
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>1. 您好一直关注公司的企业发展 今年一季度公司终于实现盈利，这样我感到很欣慰！请问公司的业绩拐点是否已经到来？未来业绩能否持续放量增长？谢谢</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！2026 年是公司战略纵深推进的关键之年。我们将以电力电子核心技术为锚，以“车-储-充-算”为翼，以运营变革为抓手，坚定不移地走“品牌向上”的高质量发展道路。全年业绩请关注公司后续定期报告及公告。感谢您的关注！</p> <p>2. 您好 请问公司一直保持着高研发，技术产品在行业内也</p>

是处于领先水平,逐步的从零部件公司向综合性的电子电力公司靠拢!希望公司能够继续保持,当然相较行业内公司产品的毛利水平还有待提升!请问公司针对毛利率水平提升做了哪些措施或者规划?未来毛利水平能否借助瑞虎9达到一个新的高度呢?

答:尊敬的投资者,您好!公司管理层对可持续高质量发展高度重视,致力于通过客户结构优化、技术提升竞争力、供应链成本管控、运营精细化管理等持续推动经营改善。公司发布的第九代车载电源平台“锐虎”,实现了基于双向氮化镓器件的单级矩阵变换器等核心技术突破,支持400V/800V共板设计,具备高可靠性与超紧凑设计。该平台通过器件与拓扑创新,显著提升了产品性能与竞争力。公司将持续聚焦核心技术创新,实现高质量发展。感谢您的关注!

3. 吴总您好,公司依托累积的技术优势拓展了机器人电源赛道,这是一个非常令人振奋的消息!未来机器人市场及其广阔,公司的技术完全可以胜任!请问公司在机器人电源这一块产品利用自身优势,如何让机器人电源此产品也同样有竞争力?具体相较目前传统电源公司的产品规划方面会有哪些突出表现,请帮我列举一下!谢谢

答:尊敬的投资者,您好!公司依托新能源汽车车载电源领域积累的大功率电力电子能量变换、高功率密度设计及宽禁带半导体应用等核心技术,进行“技术同源”的横向延伸。关于公司技术与合作情况,请以公司在证监会指定信息披露渠道刊登的信息为准。感谢您的关注!

4. 董事长您好,网传公司的AI服务器电源已经给英伟达送样,请问是否属实?如已送样,目前是否通过了英伟达的认证呢?预计什么时候能获得订单呢?

答:尊敬的投资者,您好!公司按照相关法律法规要求,履

行信息披露义务，关于公司技术与客户合作情况，请以公司在证监会指定信息披露渠道刊登的信息为准。敬请广大投资者理性投资，注意风险。感谢您的关注。

5. 董事长，您好，公司在 25 年没有完成之前股权激励的目标营收规模，主要是什么原因呢？对 26 年的应收，公司有怎样的预期呢？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年实现营业收入 26.70 亿元，较 2024 年增长 19.38%，销量数量 143.32 万台，较 2024 年增长 37.56%。业绩情况主要是受市场竞争、研发等费用增加及计提资产减值等因素影响。公司正全面推进“车一储一充一算”战略布局，2026 年第一季度已实现营收 6.23 亿元，同比增长 32.47%，归母净利润扭亏为盈。全年业绩请关注公司后续定期报告及公告。感谢您对公司的关注！

6. 董事长，您好，目前公司开拓 AI 服务器电源业务，请问这个产品是否需要新建产品线呢？还是跟现有的产品线可以共用？公司有无相关的产线共用准备？如果服务器电源能取得订单，公司有迅速供货的能力吗？谢谢回答

答：尊敬的投资者，您好！公司 AI 电源产品的核心在于第三代半导体（SiC/GaN）技术成果的跨领域复制，在 SMT 自动贴装、功率模块组装等标准化电力电子生产工序，与公司现有的车载电源产品在工艺段和生产流程上具备高度同源性。公司将“结合新业务的落地节奏，动态规划产能的匹配与扩张”。一旦取得实质性订单，依托现有柔性产线智能排产及多基地协同，公司可在规划时间内完成产能规划、切换与爬坡。关于公司产品与技术合作情况请以公司在证监会指定信息披露平台发布的公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意风险。感谢您的关注！

7. 董事长，您好，年报提到公司在 25 年成功的突破了小米和零跑的拓展。请问是已经开始供货了，还是在定点中，预计这

两家企业我们的出货会在什么时候起量？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年度公司在客户拓展方面实现里程碑式突破，与零跑、小米等核心战略客户达成突破性合作，完成核心车企客户体系关键卡位。项目进度的相关信息，涉及客户保密要求，暂时不便披露，请以公司后续公告为准。感谢您的关注！

8. 董事长您好，公司目前在安徽建设新产能，主要是服务哪些车企呢？

答：尊敬的投资者，您好，公司根据市场需求和客户订单情况合理、有序对各工厂排产。公司秉承“客户至上”的理念，主要客户包括：吉利汽车、比亚迪、极氪、小鹏汽车、理想汽车、赛力斯、北汽新能源、上汽通用、奇瑞汽车、长安汽车、江淮汽车、长城汽车和小米汽车等国内知名整车厂商，还逐步批量配套本田、现代、奔驰、沃尔沃等国际整车厂商。相关产能规划属于经营动态，如涉及信息披露，公司将按照相关法律法规要求履行信息披露义务。感谢您的理解与支持！

9. 尊敬的欣锐领导们你们好。我有几个问题：1、贵司公告有 AI 服务器电源产品，目前国内外有哪些 AI 企业有订单，或者计划意向合作？2、麦格米特是英伟达 AI 服务器电源推荐供应商，在这领域已经领跑，贵司是否有计划与其竞争在这一块的份额？有哪些优势特点可以进行竞争？

答：尊敬的投资者您好！公司立足公司电力电子核心技术优势，结合行业发展态势，将稳步推进 AI 服务器电源业务布局。在公司看来，AI 服务器电源是一项需要长期投入和耐心磨练的技术业务。公司在这一赛道并非“从零开始”，而是基于二十余年高压大功率电力电子技术积淀的跨界延伸。AI 服务器电源市场正处于爆发初期，全球算力基建需求持续增长，市场空间足够容纳致力于满足客户需求的优秀企业。公司将依托自身在高压大

功率电力电子技术、宽禁带半导体应用及车规级质量体系方面的深厚积累，持续推动 AI 服务器电源业务的发展，公司董事会及管理层将围绕既定的发展战略，一步一个脚印，通过持续的技术进步与稳健的经营拓展，切实提升公司的内在价值，努力争取获得市场的认可。敬请广大投资者理性投资，注意风险。感谢您的关注！

10. 董事长您好，请问，公司的储能 PCS 业务目前是否进行客户的拓展工作？有无实质性的获取到客户呢？谢谢

答：尊敬的投资者，您好！公司在储能 PCS 产品方面主要满足的是新能源汽车用户快速补能需求下的充储一体的电源产品，暂未形成重大收入。涉及具体客户信息和订单情况，请以公司在证监会指定信息披露媒体发布的公告为准。感谢您的关注！

11. 您好，请问公司目前机器人电源、储能 PCS、氢能源和 AI 服务器电源，几个赛道进行布局，如何分配资源呢？公司是几个方向齐头发展还是选择其中更有机会的方向去使劲呢？

答：尊敬的投资者您好！电力电子产业蓬勃发展，在这样的大时代背景下公司采取“主赛道领跑 + 新赛道突破”的组合策略，在既保障成熟赛道的持续领先的同时，集中优势资源突破高潜力赛道。公司始终坚持“以电力电子核心技术为锚，以‘车 - 储 - 充 - 算’为翼”的战略定位，在氢能源、储能 PCS、机器人电源和 AI 服务器电源四大赛道的资源分配上，遵循“核心聚焦、梯度推进、技术协同”的原则，既保障核心业务稳健增长，又积极布局高潜力新兴赛道，形成差异化竞争优势。感谢您的关注！

12. 您好，请问一下，公司目前的存货减值持续计提，是否考虑采取措施，平衡一下库存规模？或者调整一下库存的策略？

答：尊敬的投资者，您好！公司管理层高度重视存货减值风

	<p>险，并已采取多项措施进行动态优化：1、强化产销协同，通过销售预测与生产计划的紧密联动，提升需求匹配精度，从源头控制库存规模；2、定期评估存货状态，在动态平衡方面持续优化，对库龄较长、周转较慢的物料进行重点监控与处理；3、优化采购策略，根据订单与市场趋势，调整采购节奏与批量，降低原材料积压风险。未来，公司将继续完善库存管理体系，在保障供应链安全与客户交付的前提下，持续提升存货周转效率，努力平衡库存规模与减值风险，保障公司资产质量与经营健康。感谢您的关注！</p> <p>13、请问，贵司在服务器电源液冷方面是否有成果转化，预计转化市场订单需要多久。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司关注到数据中心产业需求带来的电力电子行业发展与变化，公司根据自身多年的技术累积、保持长期投入、进行多轮迭代，最终产品落地需要时间、资源与耐心的多重打磨。公司按照相关法律法规要求，履行信息披露义务，关于公司技术与客户合作情况，请以公司在证监会指定信息披露渠道刊登的信息为准。敬请广大投资者理性投资，注意风险。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-5-13