

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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	Hao Capital、诺安基金、兴业证券、华福证券、华安证券、水璞投资等	
时间	2026年5月21日 15:00	
地点	公司会议室	
公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：蒋春 投资者关系：刘缘洁	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍一下公司 2025 年及 2026 年第一季度基本经营情况。</p> <p>2025 年，公司营业收入为 13.24 亿元，同比下滑 11.56%；归母净利润为 1.07 亿元，同比下滑 58.12%。其中，国内收入为 10.58 亿元，占比 79.91%；海外收入 2.66 亿元，占比 20.09%。</p> <p>2026 年一季度，公司营业收入为 2.22 亿元，同比下滑 38.45%；归母净利润为-466.33 万元，同比下滑 107.6%。</p> <p>二、主要问题</p>	

1. 分析一下公司业绩表现的原因。

答：2025 年至 2026 年第一季度，公司的营业收入和净利润有所下滑，业绩变动主要系国内行业竞争激烈、海外市场收入占比下降等因素综合影响。

2025 年，公司国内充电模块销量同比增长 26.25%，但受行业价格下行压力影响，产品平均售价同比下降 22.99%，内销营业收入同比下降 1.42%，毛利率同比回落 6.36 个百分点。2026 年一季度，行业头部客户围绕全新认证体系开展相关研发活动，采购节奏阶段性放缓。

海外市场受发达经济体地缘政治、政策调整、客户结构变化等多重不确定因素影响，需求波动较大、持续性不足。2025 年，公司境外营业收入 2.66 亿元，同比下降 37.26%。长期来看，海外市场电动化需求仍在持续，全球充电配套基础设施市场具备增长潜力。

此外，公司 2025 年国内业务占比提升，受国内行业回款周期相对较长影响，应收账款坏账计提同比增加 45.08%，对当期利润产生一定影响。目前公司针对此类风险已采取客户信誉审核、筛选和动态管理，持续规范应收账款全流程管控。

2. 请问公司充换电业务的行业趋势和发展规划是怎样的？

答：国内市场方面，随着动力电池应用正迎来全方位的场景革新，电动化浪潮将由乘用车延伸至商用车、船舶、铁路及工程机械等多个领域，未来还将进一步向低空飞行器、智能机器人等新型电动终端拓展，行业发展空间有望持续打开。

海外市场受到外部宏观环境影响，电动化发展已从逐步普及转为刚性需求，部分海外市场的新能源汽车销量保持高速增长，将带动充电基础设施配套需求提升，为公司海外业务放量奠定基础。

2026 年，公司持续推进产品迭代升级，正式导入第三代充电平台，推出 60kW、80kW 新一代充电模块，该产品更具成本优势，且适配商用车大容量电池对快速补能及高效运营的需求、匹配 800V 高压平台车型

的普及趋势。此外，公司推出移动充放电解决方案、新一代户用光储充放解决方案等创新产品，其中 40kW 移动充电机已通过国家强制性产品 CCC 认证，为新能源移动充电领域首张 CCC 认证。

针对海外市场，公司稳步落地“UU-inside”商业模式。首先，公司创新地将充电桩各核心功能整合为五大独立插拔式模块，推动业务从单一模块供应向系统解决方案升级。相较于传统整体式结构，模块化产品可帮助海外客户降低研发与供应链投入、简化装配流程、缩短产品上市周期。同时，公司加快全球渠道布局，提供从合规认证到售后运维全链条一站式服务，有效降低海外客户准入门槛。该布局深度契合当前全球电动化高速发展趋势，为海外充电基础设施快速落地、满足各地充电需求奠定坚实基础。2026 年 5 月，公司模块化解决方案产品已亮相美国现代交通展（ACT Expo），并计划于 6 月在德国 Intersolar Europe 的 Power2Drive Europe 展会完成海外产品首发。

3. 请问公司 AIDC 业务和产品进展如何？

答：为聚焦布局 AIDC 供电业务，公司与深圳市厚启投资合伙企业（有限合伙）、深圳市枫茗投资合伙企业（有限合伙）两大持股平台，共同出资设立控股子公司深圳市艾格数字能源科技有限公司，作为该业务的独立经营主体。其中，公司持股 70%，持股平台合计持股 30%，后续持股平台的股权将逐步转让给公司 AIDC 事业部核心骨干及外部行业专家。截至 2026 年 3 月，艾格数字能源及两大持股平台均已完成工商注册登记。公司 AIDC 供电系列产品计划于 2026 年 6 月在 SNEC2026 上海光伏储能展上首次亮相。

4. 请问公司在 AIDC 业务方面的战略规划是怎样的？团队部署进度如何？

答：在 AIDC 业务方面，公司依托自身在电力电子技术领域的多年积淀，重点布局下一代 800V 高压直流（HVDC）供电方案。产品端，公司采取电源模块与系统解决方案并行推进的布局策略；客户端，坚持多元化渗透、多点布局的拓展思路。同时，公司始终秉持开放合作理念，

积极联动产业链上下游生态伙伴开展协同创新，共筑产业生态壁垒，为业务长期稳健发展夯实基础。

团队层面，公司已搭建 AIDC 业务架构，主要划分为柜外电源模块、系统架构设计、柜内电源三大业务条线，由厉建宇牵头统筹负责系统架构研发，结合公司在电力电子、高频大功率技术领域的长期技术积累，有序推进产品迭代、方案开发及项目落地。

5. 请问公司进军 AIDC 业务的主要优势和核心壁垒是什么？

答：公司管理团队主要来自艾默生、易达威锐等行业知名外企，深耕电力电子领域多年，在高压高频大功率直流供电方面，拥有二十余年的垂类行业经验。公司充电模块的电路拓扑结构主要采纳维也纳 PFC+多路 LLC 交错并联谐振技术路线，具备大功率、高效率、高功率密度、宽电压范围等核心优势，产品最高电压可达 1500V。公司充电模块技术路线与 AI 数据中心供电产品底层技术同源，依托成熟的高压大功率直流供电技术积累和产业经验，为 AIDC 业务发展提供有力支撑。

6. 请问碳化器件在公司产品上的应用情况。

随着电动化进程持续推进，市场对大功率充电模块的需求日益迫切。目前，传统硅基功率半导体器件在部分高压高频工况下已逐步触及物理性能极限，而碳化硅器件凭借其宽禁带特性，具备耐高压、高电流密度、高导热率等突出优势，更适配大功率直流充电模块的应用需求。

公司长期关注碳化硅技术赛道，并积极推进国产碳化硅器件的导入验证。随着公司充电模块从 30kW、40kW 向 60kW、80kW 迭代升级，新一代的充电模块核心器件采用全碳化硅方案，同时在电路拓扑和结构布局等方面完成系统优化，有效提升了转换效率和功率密度，实现产品降本增效。

叠加 AI 算力基础设施的高速发展，碳化硅器件的应用空间有望进一步拓宽。2026 年第一季度，公司参股投资国内碳化硅器件领域的头部企业苏州中瑞宏芯半导体有限公司，本次投资旨在强化公司与上游器件

	厂商的产业协同，双方将围绕超大功率充电模块、数据中心直流供电等业务开展深度合作，为相关产品的研发迭代和商业化落地提供技术与供应链保障。
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 25 日