

深圳市盛弘电气股份有限公司

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	天风证券、浙商基金、汇丰晋信、国泰君安、鹏扬基金、上海聚鸣、湘财基金、上海久期、银河基金、上海乘是、华富基金、国金基金、华泰保兴、北京禹田、敦和资产、博裕资本、圆信永丰、南通天合、广东正圆、上海季胜、和基投资、中邮创业、博时基金、中银国际、国联安基金、摩根士丹利、长城基金、南土资产、前海华杉、光大证券、上海理成、海富通、湖南长心、上海合远、上海辰翔、天风国际、中信证券、亚太财产、朱雀基金、中国人保、东吴基金、诺安基金、睿亿投资、汇添富、新华基金、Point 72、宏鼎财富、开源证券、上海康盛、渤海人寿、国信证券、南方基金、Hao Advisors、国华兴益、华夏未来、万家基金、天风资管、杭州乐趣、华源证券、淳厚基金、金鹰基金、申万菱信、交银施罗德、国寿安保、中信保诚、华泰资产、永赢基金、诺德基金、中邮人寿、西藏合众、Exoduspoint、长江证券、富安达、禾永投资、承珞投资、博道基金、西部证券、源乘私募、中金证券、东方证券、银华基金、平安基金、暖逸欣私募、

	华福证券、招商基金、山西证券、华创证券、国盛证券、中信建投、国泰海通、美银证券、华西证券、高盛证券、观富资管、MLP 等
时间	2026 年 8 月 11 日上午 10:00-11:00；下午 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 胡天舜先生 投关总监 张原先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、请公司介绍一下2026年上半年的经营情况？ 答：公司在2026年上半年实现营业收入17.59亿元，同比增长29.16%；归属于上市公司股东的净利润2.28亿元，同比增长44.11%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润2.28亿元，同比增长50.45%；经营活动产生的现金流量净额1.66亿元，同比增长36.95%。 2、公司各业务板块拆分来看数据如何？ 答：公司工业配套电源业务实现营收4.41亿元，同比增长57.81%，毛利率61.94%；新能源电能变换业务实现营收3.84亿元，同比增长35.32%，毛利率38.08%；新能源汽车充换电业务实现营收7.48亿元，同比增长18.25%，毛利率30.43%；电池检测与化成业务实现营收1.33亿元，同比增长-0.18%，毛利率30.98%。 3、公司主要增长点来自于哪里，如何实现上半年的业务增长？

答：公司近年的核心战略之一为全力拓展出海业务，在各业务部的收入中均有体现；其次，AI及工业领域的投资加速，为公司相关业务的产品销售带来了一定的助力。

具体而言，2026年上半年公司工业配套电源业务实现57.81%的同比增长，新能源电能变换业务实现35.32%的同比增长。其中，由于近年AI的蓬勃发展，促进了AI基础设施及相关行业的快速扩张和资本投建，带动了工业配套电源业务中有关产品销量的增长；新能源电能变换业务则由于全球储能市场的供需关系改善、支持政策的逐步落地实施、场站预期收益率的提升等因素的叠加，在近年迎来了较好的发展，公司深耕海外市场本地化运营，抓住了部分机会，因此实现了一定程度的收入增长。

4、公司如何看待数据中心配储？

答：近年来，北美逐渐显现出电力短缺的情况。随着AI及相关基建领域的不断发展，数据中心、智算中心的大规模建设，北美电力缺口进一步放大；且电价持续上涨，现货价差不断扩大、容量电价持续提升，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。

而储能是数据中心提升负荷调节灵活性、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，具备满足政策要求、加快数据中心审批流程，以及通过参与电力

市场交易创造额外收入等多重优势，数据中心配储成为储能发展的新方向之一。英伟达也于2026年6月发布了面向AIDC的《储能系统自我认证指南》，对储能系统的应用价值、性能指标、资质认证流程和准入要求等进行了全方面的定义与说明，并指出了BESS在AIDC场景下可发挥如AI负载平滑、扰动穿越与支撑、多模式灵活运行、加速并网等多重作用，对AIDC配储给出了肯定和指引。公司也会积极了解市场发展情况，调研并挖掘客户需求，加快推出与之相匹配的产品。

5、公司在AIDC相关的业务上发展如何？

答：公司工业配套电源业务中的电能质量产品在AIDC行业持续为公司带来收入和利润。公司于2026年成立了AIDC关键电源业务部，该部门作为AIDC关键电源的解决方案提供商，将致力于为AIDC提供从电网到服务器的关键电力设备保障。公司将基于多年在相关领域的技术沉淀，同时进行深入的市场洞察和分析，保持与客户的紧密接触，努力保持公司对于产业理解的前瞻性，并推出符合市场和客户需求的产品。

公司将布局交流、直流等多个技术方案。相关产品的研发和市场推广活动正在按照计划有序开展，新产品的开发和上市有其自身的推进周期，样品处于开发阶段，尚未实现正式销售，专业的行业展会或论坛也会有相应解决方案的展示。

6、公司充换电业务的毛利率有所下滑，是何原因？

答：公司充换电业务2026年上半年实现毛利率30.43%，

较上年同期下降4.43%。近年受AI算力基建需求快速释放的影响，部分原材料价格快速上涨，部分器件的价格也存在一定的上行压力，均会对公司业务的盈利能力造成一定的影响。叠加行业普遍存在的价格竞争压力，以及收入和客户结构调整导致的采购模式变化等情况，也会对盈利能力产生一定的影响。

针对上述情况，公司会持续进行供应链管理，密切关注市场变化，根据不同情况对产品价格进行调整，并通过适当的方式与客户及合作伙伴沟通；同时会通过产品迭代优化、提升海外收入占比等方式努力改善业务盈利水平。

7、充换电业务未来有哪些发展方向？

答：充电桩行业已进入相对成熟稳健的发展阶段，正逐步迈向细分场景差异化、全领域高质量发展的新周期。国家近年来出台《电动汽车充电设施服务能力“三年倍增”行动方案（2025—2027年）》、《新型能源体系建设“十五五”规划》等多项顶层政策，为充电桩领域的整体发展给出了明确的规划和指导意见，充换电基础设施作为新型能源体系建设的重要环节之一，仍将持续保持高质量的发展。其次，在细分领域，如公共领域大功率充电设施、重卡及其他封闭场景等领域的也迎来快速发展。2026年5月，国家多部门联合发布《推动新能源重卡规模化应用实施方案》，明确了新能源重卡的发展规划，同时强调要同步布局电动重卡的补能设施，

	保障新能源重卡规模化应用的顺利进行。 放眼海外，不同国家针对新能源领域的支持政策和补贴持续落地，新能源汽车保有量稳步提升，东南亚、欧洲部分国家的充换电市场迎来新一轮的发展机遇。公司将积极布局上述领域和细分市场，推出符合客户需求的产品，并快速落实国内外法律法规的产品认证和合规要求，全力把握潜在的市场发展机遇，同时持续研判行业未来的新兴发展方向。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 8 月 11 日