

证券代码：002518

证券简称：科士达

## 深圳科士达科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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 type="checkbox"/> 其他（投资者网上说明会）
参与单位名称及人员姓名	长江证券、新华资产、建信基金、中金资管、美银证券、瑞银资管
时间	2025年2月25日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：范涛先生 证券事务代表：张莉芝女士 证券事务专员：郑皓匀女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先，范涛先生对公司情况进行了介绍，然后开始投资者交流环节。</p> <p>投资者提问：公司数据中心 UPS 产品功率段结构情况？是否以中小型功率段为主？</p> <p>范涛先生回答：公司成立三十余年，以 UPS 产品起家，至今已成为 UPS 市场上覆盖功率段最为齐全的公司之一。UPS 产品也是逐渐从小功率向大功率发展，公司涉入此领域较早，彼时市场上的 UPS 功率段普遍偏低，因此公司在中小功率段 UPS 市场上占据了领先地位。随着技术更新迭代，在数据中心建设上，大功率产品的需求在不断增长，公司也随市场变化早已布局大功率产品，并在市场上获得了可观的市场份额。大功率产品凭借其较高的价值量，也逐渐成为公司数据中心业务收入的主要贡献来源。</p>

	<p>投资者提问：公司在渠道销售方面有何竞争优势？</p> <p>范涛先生回答：公司一直在不断强化渠道的铺设和投建，多年沉淀、合作磋商。代理商对公司产品、品牌、资金实力和行业地位的高度认可，是双方长期合作的坚实基础。公司通过代理商模式在国内市场实现了广泛覆盖，这种模式尤其在面对各地政府、医疗、金融网点等分散性客户时，能够有效解决公司直接开展业务效率低下的问题，充分发挥代理商的属地化优势，提升市场响应速度和销售效率。</p>
	<p>投资者提问：展望 25 年或未来几年，公司认为行业最核心的增长点在哪？</p> <p>范涛先生回答：AI 大模型的爆发带领数据中心基础设施建设行业进入新一轮增长周期，数据中心建设高效、智能、集成等等形式逐渐成为主流。行业技术和产品形态也在不断迭代，这要求企业与时俱进，以应对市场需求的变化。近几年，互联网及通信行业数据中心建设增量较为明确，公司将进一步关注该行业大客户需求点以及注重海外市场的起量，争取在行业增长周期中获取更多的发展机会。</p>
	<p>投资者提问：公司充电桩产品的主要客户类型？</p> <p>范涛先生回答：公司充电桩业务的客户群体涵盖能源企业、电力行业、城投交投、交通运输以及充电运营商等。</p>
	<p>接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露事务管理制度》等规定执行，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 2 月 25 日