

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）
---------------	---

容介绍	答：随着全球储能市场的供需关系改善、支持政策的落地实施、预期收益率的提升及情绪催化等因素的共振，储能市场在全球迎来了蓬勃的发展。从宏观来讲，各国的能源体系正在快速向低碳化转型，可再生能源规模化运用与常规能源的清洁低碳化将成为能源发展的基本趋势。新型储能成为能源领域碳达峰、碳中和的关键支撑之一。同时海外部分地区电网支撑较弱，部分用电场景如果有储能的支撑，将促进整体电网的稳定性和灵活性的提升。公司会继续深耕海内外市场，巩固已有产品布局的同时，加快市场调研和产品开发，以满足更多应用场景下的全场景覆盖。 2、近年重卡电动化的进程如火如荼，公司是否有看到市场机会？ 答：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。公司作为较早涉入重卡充换电补能基础设施领域的企业之一，在资质获取和产品研发方面进行了充分布局。2025年4月，公司发布1.6MW重卡超充解决方案；同年9月，发布2.5MW重卡超充解决方案；2026年8月，发布新一代5MW重卡超充解决方案，助力构建高质量的重卡补能网络。目前，公司在重卡及相关封闭场景专用设备市场已积累了一定的市场业绩和行业地位，未来将持续深耕该领域，与
------------	---

行业共同成长，为不同场景的客户提供更优、更快的充电体验和解决方案。

3、上游原材料涨价，公司有哪些应对措施？

答：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，是当前行业的普遍趋势。针对上述情况，公司持续进行供应链管理，通过集中采购、供应商多元化布局等方式提升议价能力和保供能力；同时通过精益生产、产品迭代优化等方式挖掘内部降本增效潜力。公司正密切关注上下游价格变化，结合自身生产经营节奏合理安排原材料备货和排产计划；并观察行业供需情况和客户接受度等因素综合研判，通过适当的方式与客户及合作伙伴沟通产品价格的调整。

4、公司AIDC有哪些布局？和哪些客户有合作？

答：公司于2026年成立AIDC关键电源部，致力于成为为AIDC提供从电网到服务器的关键电力设备供应商。公司将布局交流、直流等多个技术方案，并与客户保持紧密的接触，推出更加符合市场和客户需求的产品。相关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，尚未实现正式的销售。公司与客户签署的合同涵盖保密义务，如相关合作按照信息披露要求触及披露标准的，公司将在信息披露平台予以披露。

5、公司如何解读《新型电力系统建设“十五五”规划》？

	答：《新型电力系统建设“十五五”规划》针对新型储能、充电基础设施、虚拟电厂等多个方面提出了明确的发展目标和政策导向，其中涉及的相关场景与公司现有及规划中的业务布局高度契合。面对行业的广阔发展空间，公司将继续聚焦主业，从以下几个方面把握机遇：一是持续加大研发投入，以技术创新驱动产品迭代，巩固在相关领域的技术领先优势；二是坚持以客户需求为导向，加快推出适配市场变化和场景升级的产品和解决方案；三是深化与产业链上下游及生态伙伴的协同合作，拓宽产品应用场景和覆盖广度；四是持续完善全球化渠道布局，积极把握国内外市场的双重机遇。公司将努力保持并提升在相关领域的市场竞争力。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 8 月 13 日