

证券代码： 002169

证券简称：智光电气

广州智光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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	在价值在线路演平台参与公司本次说明会互动的投资者
时间	2026 年 08 月 25 日 16:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
接待人员姓名	董事长 李永喜 总裁兼总工程师 姜新宇 董事、副总裁兼财务总监 吴文忠 独立董事 彭说龙 董事会秘书 熊坦 主办人 独立财务顾问 投资经理 投资人代表 经理 标的企业代表
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事长、总裁、副总裁、董事会秘书等人员就公司半年度经营情况以及发行股份购买资产并配套募集资金项目终止相关事项与投资者进行了交流，主要问题如下： 1. 公司苦心近年的收购行为基于什么原因下终止？ 答:您好，自公司筹划并首次公告本次交易以来，公司严格按照相关法律法规及规范性文件要求，积极组织交易各相关方推进本次交易工作。鉴于市场环境变化等因素，为切实维护上市公司及全体股东利益，经审慎研究，董事会同意公司终止本次交易事项。终止本次交易不会影响公司对智光储能的控股地位，公司仍持有智光储能多数股权，储能业务的核心经营

	决策不受影响。公司仍然持续看好储能市场，并将继续努力提升经营质量，回报广大股东。 2. 公司中报是近年比较亮丽的一次，但是也看到了很多“忧点”，公司长年负债高企，公司营业收入占大头的智光储能收购落空，储能竞争剧烈，公司第二曲线增长点的SST未见订单落地，请问如何面临上述三个痛点彻底将公司带上正收益的发展？ 答:尊敬的投资者您好：感谢您的关注。公司近年来致力于以战略引领公司发展，通过加强内控及业务管理来提升公司经营质量，取得了一定的成效，同时也需要一定的时间继续进行提升。公司将持续抓住公司核心竞争力打造，以储能高质量、规模化发展为导向继续前行。SST作为公司战略规划的下一代产品，是公司多年积累的高压直挂技术的另一应用，但需要在场景配套等方面逐步培育并发展，其市场的需求需要一定的时间进行培育，我们已经进行了相应的准备，公司在SST领域将持续加大市场开发力度，争取早日释放业绩，感谢您的关注！ 3. 说好的定增5亿元为SST加码，现在终止了，公司负债又这么高，请问公司如何补这个资金缺口来发展SST研发和发展？ 答:您好，原募集资金计划中“固态变压器SST系列化产品研发项目”使用的募集资金金额为3,812.3万，本次交易终止不会影响SST系列化产品研发项目，公司会根据经营情况合理调配资源，保障SST及相关技术研发的进程。谢谢关注。 4. 公司去年接的20多亿元订单请问今年内会完成交付并结全款吗，利润会全部计入今年年报业绩吗？公司负债率偏高且现金流为负，请问吴总如何化解，另外公司合同这么多有没有产生大额拖欠帐，公司目前在外呆、坏帐有多少？公司如何追讨 答:投资者您好，公司订单在满足收入确认条件后会按要求进行营业收入的确认。公司持续加强应收账款管理，加强存货管理。加快销售资金回笼，减少资金占用，以逐步提高经营质量，增加经营现金净流量。具体措施包括：客户信用评估、规范销售合同条款、销售业绩考核挂钩、分阶段催收策略等。谢谢。
--	---

5. 目前为止公司有几个储能电站，已经投入运营并计入公司中报的有几个，还有未运营的还有哪些，今年内是否全部投入运营？清远和梅州的电站是公司独立100 %控股的还是和当地企业联营？公司占比多少？除了上述电站外公司有没有在别的地方在建电站的打算？另外全国各地储能电站的兴起，会不会引起行业内卷进而影响公司在运营电站的利润空间？

答:您好，公司当前投资建设的储能电站有清远一期、二期、三期合计约1GWh，平远一期、二期合计400MWh，目前除平远二期外，其他的电站均已经投入商业运营，公司将继续加快平远二期的投运进程。前述电站中，清远的电站公司持股比例为51%，平远的电站公司持股比例为100%。后续是否会继续投入以及是否去其他地方投资，取决于市场情况的变化。

6. 请问终止收购余下份额是不是基于目前储能行业太卷了公司暂时放弃收购？现在全国各地的储能企业疯狂扩张下，公司有什么优势和他们直接竞争？智光储能现在是智光电气的命根子放弃其27 %份额面临公司每年最少减少2000万左右的利润，公司不觉的损失大吗？请问下来智光储能如何做强做大并保持市场竞争的优势？（该问题针对标的公司经理）

答:您好，目前国内储能市场确实处于“市场规模持续扩大”与“市场竞争日益激烈”的双重背景下，公司是国内最早进入储能行业的企业之一，有丰富的技术积累和市场资源，我们会继续发扬优势，弥补不足，为客户提供更好的产品，为股东提供更好的回报。关于重组项目终止等事宜，不会影响公司的战略定位及发展，其他请以股东单位的公告及回复为准。

7. 恭喜公司的SST变压器和SST电源测试成功研发，请问酷塔变压器和电源测试机各要多少钱一台，现在SST变压器厂如阳光电源，特锐德等都已经成功上市推出市场，公司上产品虽是后起之秀但仍然面临着新产品无订单的场面，上月虽说是在黄埔示范点大会有7家企业站台，但是还是只是合作框架阶段，现在公司大力强调要将SST打造成公司第二增长点，公司频繁的和中国联通，广州超充协会等单位互动，请问公司尽快的话年内可以有酷塔变压器订单吗

答:尊敬的投资者您好:公司C00TA固态变压器是公司高压直挂技术的另一场景应用,是公司核心技术的延申,公司具有较好的技术优势,目前公司已具备批量交付能力,同时已经开展第二代产品的研发,我们有信心按照公司既定年度规划完成相应任务。感谢您的关注!

8. 请问公司有没有进行市值管理? 公司十大股东只有一家机构投资者, 平时鲜见机构登门调研, 请问董秘如何推广公司, 让广大投资者了解和认识新智光新的征程?

答:您好, 公司一向重视市值管理工作, 机构调研一般会集中进行, 报告期内公司接待机构调研8次, 涉及机构近30家。我们会通过信息披露、公司公众号、视频号、不定期的投资者走进上市公司活动等多方位加深投资者对公司的认识, 感谢您的关注。

9. 公司这款固态变压器 (SST) 产品预计什么时候能实现规模化订单和收入贡献? 海外业务的突破进展: 公司年初签署了希腊、马来西亚等海外订单, 但目前海外占比仍较小。 “十五五” 期间海外业务的占比目标大概是多少? 主要发力区域是欧洲还是东南亚? AI算力与储能的结合: 公司在投资者交流中提到围绕AI算力构建源网荷储一体化方案。目前这块业务是否有具体订单或在谈项目?

答:尊敬的投资者您好:感谢您的关注。该C00TA产品我们将按年度任务推进工作计划, 目前推进符合预期, 产品的市场培育受制于场景、价格等因素会有影响。订单方面请关注公司后续相关信息。海外业务十五五规划目标实现收入占比不低于10%, 我们将选择重点区域进行市场开发。至于AI算力相应源网荷储项目, 我们结合固态变压器及源网荷储相关项目经验整体推进, 请关注后续信息。感谢您的关注!

10. 公司在6月的中国智算产业生态发展年会上提出了以固态变压器和高压直挂储能为核心的AIDC一体化能源方案。 请问该方案推出后市场反响如何? 目前是否有正在对接的数据中心项目?

答:您好, 该应用场景是公司固态变压器+高压直挂储能方案的主要应用场景之一, 市场反响良好。公司会加快推进相关示范项目落地, 并持续对产品进行迭代, 为后续规模化应用打好基础。具体请以后续公司公告或

	公众号信息为准。
附件清单(如有)	
日期	2026-8-25