

北京维通利电气股份有限公司

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）
活动参与人员	一、参与人员 通过深圳证券交易所“互动易”平台参与公司 2026 年半年度业绩说明会的全体投资者 二、上市公司接待人员 1、董事长、总经理：黄浩云 2、董事会秘书：汪娟 3、财务总监：刘莹莹 4、独立董事：牛华勇 5、保荐代表人：王秀娟、汪志伟
时间	2026 年 9 月 15 日（周二）15:00-16:30
地点	深圳证券交易所“互动易”平台（ https://irm.cninfo.com.cn ）“云访谈”栏目
形式	网络文字互动
交流内容及具体问答记录	投资者提出的问题及公司回复的情况如下： 1、请问公司各领域收入情况如何？ 公司回复：投资者您好。2026 年 1-6 月，公司按下游客户所处行业划分的营业收入情况如下：电力电工行业营业收入为 6.44 亿元，占比 38.45%；新能源汽车行业营业收入为 4.80 亿元，占比 28.66%；风光储行业营业收入为 2.94 亿元，占比 17.60%；轨道交通行业营业收入为 0.72 亿元，

占比 4.32%；其他行业为 1.83 亿元，占比 10.97%。谢谢！

2、请问公司上半年收入增长比较快，但利润没有同步增长的原因是什么？

公司回复：投资者您好。报告期内公司营业收入同比增长，但净利润同比有所下滑，主要受同步分解器市场红利消退、铜价高位运行、下游客户降价施压、国际汇率波动等多重因素叠加影响。目前公司已积极制定应对方案，通过深化海内外市场拓展、推进内部降本增效、优化产品结构等举措，持续改善经营质量，提升整体盈利水平。谢谢！

3、现在国际形势这么复杂，请问公司境外收入是多少，占公司营收的比例如何？同比变化的原因是什么？

公司回复：投资者您好。报告期内境外收入 3.62 亿元，同比增长 42.33%，境外收入占比 21.58%。公司聚焦拓展海外市场战略，持续推进全球化产能布局，依托塞尔维亚、墨西哥两大海外生产基地，搭建欧洲、北美市场战略支点，海外本地化配套能力持续提升，凭借海外本地化产能优势，公司深度挖掘海外客户需求，为海外业务中长期增长筑牢订单与产能基础。谢谢！

4、公司面对汇率波动带来的损失有什么应对措施？

公司回复：投资者您好。公司将通过多元化的国际市场布局，尽可能提高以人民币直接结算的交易比例。公司将根据自身的业务发展需要，紧密关注国际市场环境和汇率波动情况，合理开展外汇避险工作，并在必要时积极对冲重大汇率波动，尽可能降低汇率风险。谢谢！

5、对于当前存货规模带来的经营风险，公司有哪些应对措施？

公司回复：投资者您好。公司一方面持续加强与客户的需

	求沟通、订单协同和项目管理，提升需求预测的准确性；另一方面，优化生产节奏与采购节奏的匹配性，动态监控库存并预警，及时识别呆滞及异常库存，持续提升存货周转效率，提高精益生产管理水平，谢谢！ 6、公司的主要业绩增长点在哪里？ 公司回复：投资者您好。公司主要业绩增长点如下：①新区域的销售：随着维通利（斯梅代雷沃）产能及服务能力的逐步释放及墨西哥工厂的设立，公司逐步构建起“国内为核心、欧洲与北美为重要增量区域”的全球化生产与服务网络，将提升公司对不同区域市场需求的快速响应能力，强化与国内外核心客户的合作粘性，助力公司业绩增长。②新产品的业绩拓展：CCS(Cells Contact System)和连接器是公司后续重点孵化的新品类。CCS(Cells Contact System)和连接器市场空间大，且与公司现有产品有共同的客户基础，预计将为公司业绩增长提供新的增长点。③潜在客户的开发：“存量客户稳增+增量客户拓展”的双轮驱动市场拓展模式，在存量客户体系内，挖掘其新品类采购需求，深化业务合作；积极开发尚未建立合作关系的新客户，扩大客户覆盖范围，提升市场渗透率。谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无