

深圳市优优绿能股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研<input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访<input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会<input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（电话调研）</div>
参与单位名称及人员姓名	华西基金李健伟宝盈基金容志能 宝盈基金朱凯宝盈基金宋可嘉宝盈基金温济鹏
时间	2025年6月11日下午14:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书蒋春 投资者关系刘缘洁
投资者关系活动主要内容介绍	<div>1、您好，简单介绍一下公司的基本情况。</div> <div>答：公司成立于2015年，当年新能源汽车充电桩向社会资本开放，众多企业进入该行业。公司的两位创始人均是电力电子专业出身，曾任职于艾默生和易达威锐等知名企业。创立之初，公司研发团队推出市场领先的15kW充电模块，并向20kW、30kW和40kW迭代。同时，公司精研产品的功率密度、转换效率、宽电压范围及防护性等性能，逐步打造产品的技术护城河。</div> <div>其后，公司推进“产品+市场”的双引擎战略，销售市场由国内向海外拓展，推动产品认证落地、渠道网络搭建、运维服</div>

务体系完善和本地化制造布局，逐步提升公司品牌的国际影响力。近年来，公司继续探索多元化的产品架构，布局了超充、换电、目的地充电、工商业储充、户用光储充放、便携储充放六大应用场景，持续为客户提供更好的充电体验。

未来，公司将继续深化技术创新，进一步拓展国内外市场版图，加强与行业伙伴的合作，积极参与行业标准制定，引领行业技术发展。

2、您好，详细介绍一下公司的产品架构和商业模式？

答：公司成立之初的主营业务是充电模块的研发和销售，主要应用于新能源汽车充换电领域，单个模块的功率等级覆盖15kW、20kW、30kW和40kW。其后，公司以场景需求为导向，推进产品精细化，构建覆盖多元应用场景的解决方案体系。具体来说：

在中途补能场景下，公司推出大功率直流快充/超充充电模块及解决方案。围绕充电模块的散热方式，公司搭建了直通风、独立风道和液冷超充三种技术平台。其中，独立风道和液冷充电模块的防护等级可以做到IP65，能有效抵御灰尘、盐雾、凝露等复杂环境，满足高功率充电散热与安全性的需求，适配超充场站的快速补能需求。

在目的地充电场景下，公司推出使用独立风道技术的小功率直流快充模组及解决方案。产品功率段覆盖11kW、20kW、30kW和40kW，适配小区、写字楼、工业园区和商超等多目的地场景。车主可以利用大量碎片化的停车时间，完成新能源汽车补能，满足日常通勤需求。

在工商业储充场景下，公司推出AC/DC双输入储充模块、AC/DC双向储充模块、DC/DC储充模块以及DC/DC双向储充模块

等。随着新能源汽车保有量持续攀升，高峰用电时段电网负载面临压力，通过选配储能系统与充电设施协同运行，可以减少充电对电网的冲击，实现削峰填谷。

在V2G车网互动场景下，公司推出7kW、11kW和20kW的V2G充放电系统。对于电网，可将新能源汽车转化为分布式储能单元，通过有序充电管理去平抑负荷波动，提升电网消纳可再生能源的能力；对于新能源车主，可以通过充电桩实现车网互动，利用峰谷价差赚取收益。

在户用光储充放场景下，公司推出7kW光储直流充放分体机、7kW光储直流充放电一体机。通过直流耦合技术，将充放电功能与光伏发电、储能系统深度融合，相较于传统交流耦合方案，能量转换效率提升。同时支持应急离网供电，为家庭能源管理提供安全、高效、经济的综合解决方案。

此外，公司积极推进从B端到C端的业务拓展战略，推出40kW双输入V2V、3.3kW便携式直流充放电一体机、5kWh移动储能和阳台电站系统等家庭智慧能源系列产品。深度契合家庭用户多元化用电需求，以智能化、便捷化的能源解决方案，开启家庭能源自主管理新时代。

3、请问，公司在行业中的差异化竞争优势是什么？

答：其一，公司创始团队的电力电子技术积累超二十年，专注于高频谐振技术，由于开关频率高可显著减小磁性元件（变压器、电感等）的体积和重量，为充电模块等硬件产品向更大功率迭代提供技术支撑；其二，公司率先搭建直通风、独立风道和液冷三大技术平台，其中独立风道和液冷充电模块的保护等级可达到IP65，覆盖不同需求的终端客户；其三，公司凭借行业前瞻性和市场洞察力，较早布局EV全场景解决方案，目前已构建超充、换电、目的地充电、工商业储充、户用光储充放

、便携储充放的六大解决方案体系，产品储备充足，成为公司未来业绩的核心增长引擎；其四，公司已积累1000余家行业客户，客户结构多元，且出海较早，通过产品认证、渠道搭建、运维服务和本地化制造等打造了海外品牌影响力。

4、介绍一下公司的小功率直流快充产品及其市场需求。

答：传统公共充电场站聚焦大功率超充需求，遵循“即充即走”的补能逻辑。区别于燃油车仅能在加油站获取能源的单一模式，电能获取方式更具多元化。通过部署不依赖电网扩容的小功率直流快充设备，可有效填补多场景下的直流充电需求空白。目前，公司的小直流产品功率等级涵盖11kW、20kW、30kW及40kW，且使用高端独立风道技术路线，防护等级可达到IP65。首批小直流产品的销售渠道主要是车企选配和家装，在未来规划中，该产品将聚焦小区、写字楼、商超等场景的停车位资源，进一步拓展小直流产品的规模化部署途径。

5、基于未来战略，公司会考虑做产业链一体化吗？

答：公司战略继续坚守客户服务为先，持续为客户创造商业价值，通过持续技术创新与服务升级构建共赢业态。公司暂不涉足下游充电桩制造环节，而是将更多资源聚焦在技术精研与性能突破上，用更好更丰富的产品赋能客户。对于未来战略拓展，公司秉持开放而审慎的态度。

6、请问，如何看充电桩市场未来需求的演变？

答：首先，从市场规模维度来看，中国汽车千人保有量持续攀升，与发达国家仍存在较大差距，汽车消费市场增长潜力巨大；与此同时，海外市场新能源汽车渗透率尚处于低位，特别是欧美、东南亚等地区仍处于新能源转型期，双重驱动下为充电模块市场带来显著增量空间。

	<p>另外，随着一线城市的充电桩完成从“基础覆盖”到“广泛普及”的阶段性目标，市场重心开始向高质量方向发展。同时，随着三四线城市及县域地区新能源汽车保有量的快速增长，加之地方政府对充电基础设施建设的政策支持，充电桩网络向二三线城市及乡镇等下沉市场延伸成为一大趋势。</p> <p>在创新应用领域，目的地充电、工商业储充、户用光储充放和便携储充放等新产品形态的推出，为消费者带来新的产品认知，持续创造出更多细分市场需求，为充电模块行业开辟全新增长赛道。</p> <p>最后，投资存在不确定性，行业发展难以精准预判。公司将持续跟踪市场动态，灵活调整经营策略，积极应对潜在风险与机遇。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年6月12日