

上海泰胜风能装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

时间	2017年6月21日 10:00 – 11:30	地点	公司会议室
参与单位及人员	东吴证券 分析师 曹越，拾贝投资 研究员 秦雪峰，上银基金 研究员 陈博		
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（投资者电话交流会）		
接待人员	证券事务代表陈杰		
投资者关系活动主要内容	<p>Q：公司如何看待今年的国内风电市场？ A：国内风电行业已逐步进入平稳健康的发展阶段，存在相对稳定的业务空间；同时，海上风电保持着较快的增长。公司逐步调整市场战略，积极拓展海上风电业务和海外市场，目前已取得良好的效果。</p> <p>Q：产品从接单到交付，时间一般是多久？ A：公司订单是不断滚动承接及交付的，一般来说陆上风电订单的执行周期约为3到4个月左右，海上风电周期会更长，具体项目会依合同约定有所不同。</p> <p>Q：海上风电基础部分的体量是否远大于陆上风电？ A：海上风电项目基础部分的重量与地理环境、水深条件、装机容量、设计结构等多种因素相关。从目前建造的项目来看，换算成同等装机，海上风电基础部分重量及整体造价远超陆上风电。</p> <p>Q：在海上风电方面，蓝岛海工在国内面临哪些竞争者？ A：竞争者包括振华、大金、部分海工企业及地方性钢构企业。海上风电类似于小海工，相对于风电企业，蓝岛海工在海工行业具备更丰富的管理经验、人力资源储备和技术、业绩积累；而比起其他海工制造企业，蓝岛海工又具备技改带来的更加合理的硬件条件以及风电客户资源，订单获取更具持续性。目前来看，蓝岛海工有清晰的市场定位及产品规划，与部分风电业主或总装单位形成了较为紧密的合作关系，在海上风电行业具备较强的先发优势和持续竞争力。</p> <p>Q：军工方面目前进度如何？ A：公司正在按计划推进相关工作，梳理资源、考察项目，目前进展顺利。</p>		
附件清单	无		