

证券代码：688349

证券简称：三一重能

三一重能股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-014

投资者关系 活动类别	<input 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
参与单位 及人员	参会机构详见文后附录
时间	2022年12月20号 15:00-16:00
方式	线上交流
接待人员	三一重能董事长：周福贵 三一重能董事、总经理：李强 三一重能财务总监、董事会秘书：房猛 三一重能 CEO 办公室副主任兼证券投资办部长：潘熙健
投资者交流 主要内容介绍	<p>问题 1、今年 1-11 月行业不及预期的原因是什么，预计什么时候会好转，明年行业装机预期有多少？</p> <p>今年行业不及预期的最主要因素仍是疫情的影响，主要会体现在前期疫情管控，近期疫情管控逐步放开，会影响下游施工、安装进度以及叶片等大部件的转运。今年公司整体受疫情影响较小，会按部就班完成既定交付的目标。</p> <p>根据客户交付计划及风场客观条件，预计明年行业会在 3 月份后将有所改善，明年下半年将进入交付紧张期。随着项目的逐步核准及大基地项目的推进，预计明年行业装机容量为 80GW 左右，较今年有较大幅度的提升，对应装机台数预计为 1.6 万-1.7 万台区间。</p> <p>问题 2、预计公司四季度出货量如何，明年交付预期如</p>

何？

公司四季度预计销售容量为 2GW 左右，与之前预期保持一致，预计全年销售容量为 4.5GW 左右，同比增加 40% 左右。明年公司预计销售容量为 8-9GW 左右，较今年会有较大幅度的提升。

问题 3、明年零部件是否会供应紧张，预计明年零部件价格走势如何？

目前国内零部件厂商的零部件供应能力已经显著提升，另外预计海外主要厂商明年在国内零部件订货量有一定幅度降低，估计明年零部件不存在交付瓶颈情况。明年零部件主要会体现在交付不均匀、集中在下半年，在交付旺季时部分铸件、主轴承和大功率试验台等可能会存在临时紧缺的情况。

根据大宗物料价格走势判断，加上上游厂商技术进步、产能增加，除了个别进口零部件（如 TRB 轴承）存在涨价外，明年整体零部件价格将有一定幅度下降。

问题 4、未来市占率目标是什么？

从今年短期目标来看，截至目前，今年公司新增订单已经超过 8GW，预计到年底还会有进一步突破；从长期目标看，公司仍将致力于成为行业内数一数二，在实现此目标的过程中，首先会进入行业第一梯队，并提高在第一梯队的市场占有份额，然后将努力实现每年前进一步，不断提高市占率水平。

问题 5、海上进展如何，明年是否有目标指引，技术路线是否考虑半直驱，主要产品是多大功率？

公司海上产品起步晚，未来将通过差异化风机产品进入，取得竞争优势，公司不会缺席海上风电的发展，需要一定过程的蓄势待发，未来将努力跻身成为海上风电的主力军。

目前海风产品基本定型，技术路线将采取双馈与半直驱并举的方式，将根据近海、远海不同情况推出系列机型，接

下来将积极参与海上风电项目的投标。公司正与沿海多个省份（如山东、河北、广东等）进行洽谈，加快推进落实沿海产业园的部署，预计明年将会有突破。

问题 6、海外业务的进展情况如何，预计明年有多少出货目标，盈利情况如何，与海外客户的主要合作模式如何？

公司海外市场要立足于长远，积极布局、稳妥推进。根据海外市场的情况，在做好充足准备后，今年在海外市场加快布局推进，目前进展正常，并已经取得突破。

公司明年海外订单将逐步开始交付实现收入，海外订单的毛利率水平普遍高于国内。明年公司海外主要的任务是持续取得订单突破，为公司 2024、2025 年海外的快速发展打下坚实的基础。

公司正在积极布局欧洲、中亚、东南亚等区域，未来将通过在海外设立公司、进行本地化生产等方式加快海外的发展。同时公司也在积极布局海外工程建设方面的业务，努力为客户打造“风机+EPC”立体化的交钥匙工程。

海外客户更看重整机厂商的整体实力，部分国家（如印度、巴西等）对本地化生产有一定的要求，公司海外订单主要通过自身海外团队去开拓获取，其次借助国内发电企业的境外投资项目，跟随国内大客户一同出海，另外股东方在全球的产业布局、品牌效应也会对公司海外市场开拓有一定的帮助。

问题 7、公司与国内主要客户“五大六小”开拓及覆盖情况，一般会采用什么样的合作方式？

公司目前已进入“五大六小”、中国能建、中国电建等知名企业供应商目录，继续与国电投、华能等战略客户保持友好合作，同时今年进一步巩固加强了与华润、华电、大唐、国能投等客户的合作，未来将努力进一步提升在主要客户的占有份额。

公司与上述主要客户能够保持友好合作最核心的要素体现在公司产品质量上，在 2020 年抢装潮后公司产品运行稳定、质量可靠，赢得客户信赖，给客户带来更大的经济效益，更高发电量，性价比更优；另外，公司还会通过与下游

客户合作开发风电场的方式加强双方战略合作。

问题 8、明年预计风机毛利率指引大概是多少？

公司今明两年风机毛利率指引为 15%-20%左右。今年预计全年毛利率较前三季度略有下降，基本可保持持平；明年虽然交付的大部分订单为今年中标的平价订单，单千瓦平均销售价格有一定幅度下降，但公司仍会通过技术创新、科学降本增效等方式，维护盈利空间，保持一个较高水平的毛利率。

问题 9、2020 年公司市占率快速提升的战略部署是什么，是否可以应用到明年交付大年？

回顾公司近几年的发展，2020 年对公司来说是一个重大的机遇。当抢装潮全行业供不应求时，出现个别厂商无法按时交货的情况，公司主动承担帮助客户解决了交货难的问题，甚至公司暂时搁置自建风场的建设，优先保供外部客户交付，保证客户按时并网，赢得客户大力赞赏和认同。2020 年公司市占率快速提升主要有以下几点要素：

1. 诚信经营。公司一直秉持诚信文化，严格按照合同条款执行，在抢装潮期间不随意调整合同价格、交付日期，按时保质完成产品交付。
2. 质量为先。公司永远把产品质量放在首位，抢装潮期间在风机订单价格不变的前提下，公司交付的产品仍保持高质量水平，在行业中表现优异，为客户创造更多的收益。
3. 周密部署、提前预判。公司准确预判 2020 年交付形势，经营策略上对产业链自制的叶片进行提前部署，科学安排产能规划，为产品按时交付以及后续订单获取提供了保障。
4. 供应商履约。公司与供应商合作一直坚持契约精神，按时支付货款，精诚合作，在业界树立良好的口碑。
5. 组织文化。抢装潮期间公司全体员工齐心协力、敬业奉献，经过共同努力实现 100 天完成 800 台风机交付的壮举，发扬了三一勤奋拼搏、疾慢如仇的企业文化。

	<p>未来公司将继续秉持诚信、共赢的原则与上下游产业链合作，打造生态产业链；继续发扬三一优秀的企业文化，树立良好的企业形象；不断提高自身经营管理水平，做好充足的准备，抓住行业每一次发展机遇，在行业发展的浪潮中不断提高市占率水平。</p> <p>董事长总结：</p> <p>非常感谢各位投资者朋友对三一重能的支持与厚爱，目前公司仍在持续不断的发展当中，在向着“数一数二、中国第一”的目标积极进取，相信在各位的帮助下，目标终会实现。</p> <p>公司有着一支富有创新、拼搏精神的经营团队，在李强先生的带领下，保持着管理及研发的先进性。三一的文化首先是价值创造，为客户创造价值；其次为引领，凭借各种先进技术引领行业；最后为勤奋，通过各位同仁的敬业精神进行拼搏进取。希望通过大家共同的努力，帮助公司成长，实现共赢、多赢的局面。</p> <p>未来，希望投资者朋友给予公司更多的帮助和关注，公司在经营团队的带领下，通过全体同仁不断的努力来实现目标和承诺，为广大投资者带来更好、长久的回报。</p>
<p>附件清单 (参会机构人员单位、姓名)</p>	<p>附：参会机构名单，排名不分先后</p> <p>浙商证券：张菁、卢书剑</p> <p>长江证券：司鸿历</p> <p>国信证券：王晓声</p> <p>天风证券：刘赛赛</p> <p>国联证券：陈子锐</p> <p>以及其他在线投资机构人员</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 12 月 20 号 15:00-16:00</p>