

泰胜风能集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

时间	2025 年 9 月 19 日 15:00 – 17:00	地点	网络
参与单位及人员	社会公众		
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（投资者电话交流会）		
接待人员	董事长黎伟涛先生、董事兼总裁邹涛先生、首席财务官朱华先生、董事会秘书李镕伊女士		
投资者关系活动主要内容	1、公司风电场的项目有新进展吗？能具体讲一下吗？谢谢 公司积极探索风电场开发与运营等零碳业务，在新疆、广西、黑龙江、内蒙古、陕西等地区积极推进风电场项目的前期工作，2026 年有望开工建设。谢谢关注。 2、请问公司海外市场有新进展吗？特别是欧洲市场有打开新篇章吗？ 海外业务是公司业务发展的重点之一，公司产品覆盖 40 余个国家和地区。2025 年，公司泰胜蓝岛基地携手重要客户，承接了具有里程碑意义的荷兰 V236 海上风电项目，V236 机组是目前全球领先的商业化风电机组之一，其塔架制造代表着行业顶尖的技术与质量标准。近期，公司泰胜扬州基地也正式批准为维斯塔斯陆上塔筒合格供应商，为公司持续开拓欧洲市场奠定更好的基础。谢谢关注。 3、请问泰胜风能是否已经入围航天科工二院备选供应商名单？能适当展开了解下情况吗？ 公司一直以来都在积极推动商业航天业务，开展产线改造、团队搭建、专家引进、市场调研等前期工作。截至目前，公司尚未入围航天科工二院备选供应商名单。谢谢您的关注。 4、贵司今年是否有新签海上升压站和海上导管架及海上单桩基础订单？ 公司持续深耕海洋工程装备领域，重视海上风电及海洋工程装备业务板块。公司 2025 年下半年预计交付一座海上升压站，2025 年公司有新签署的海上单桩基础订单。谢谢您的关注。 5、贵司多个风电场前期工作进展如何？2026 年是否有望开工？ 公司积极探索风电场开发与运营等零碳业务，在新疆、广西、黑龙江、内蒙古、陕西等地区积极推进风电场项目的前期工作，2026 年有望开工建设。谢谢您的关注。 6、贵司南方高端基地进展如何？ 公司计划布局的高端生产基地主要覆盖管桩、导管架等海上风电产品，该事项正在积极推进，已有数个备选项目，后续如取得重大进展，公司会根据自身情况和相关规定的要求及时履行信息披露义务，谢谢您的关注。 7、泰胜风能未来创新业务除了火箭，还有其他的吗？ 创新业务方面，公司坚持改革创新思路，积极投入高端智能制造的研发与供应链能力的提升，打造完善多元化产品服务体系的创新业务，孵化并培育创新技术的研发与业务应用。谢谢关注。 8、针对原材料价格波动，公司在供应链布局或长期协议签订方面有何举措？ 公司采取了以销定产的经营模式，尽可能锁定原材料成本，以抵消部分原材料价格波动对利润的影响，同时公司已实现部分主材的集中采购，辅以良好的供应商管理，以降低原材料价格波动风险。谢谢关注。 9、公司一直宣称要搞火箭业务，并写入年报和半年报，但实际上又没明显进展。是否是为将来收购商业航天领军企业星河动力火箭资产故意留的口子，以应对将来监管机构跨界重组的审核，目		

的是表明并不是跨界收购？

截至目前，公司不存在收购星河动力火箭资产的事项。公司一直以来都在积极推动商业航天业务，开展产线改造、团队搭建、专家引进、市场调研等前期工作，后续如有重大进展，公司会根据自身情况和相关规定的要求及时履行信息披露义务，谢谢关注。

10、公司今年 7 月、8 月、9 月营收是否主要来自于今年上半年的订单，毛利率是否会有明显提高？大概会高几个点？

公司毛利率水平需根据报告期间交付的项目对应的收入和成本进行最终核算，无法提前进行预测。公司将通过提高产品核心竞争力，提升生产效率，优化客户结构等方式改善毛利率水平，谢谢关注。

11、公司上半年增收不增利是否是因为上半年的营收主要来源于去年的低毛利订单？

2025 年上半年整体毛利率下滑影响了净利润。2025 年上半年交付的国内项目由于钢材、法兰等原材料采购价格上升，项目毛利率有所下滑；海外业务由于客户结构的变化，毛利率有所下降。谢谢关注。

12、公司的核心竞争力是什么？未来创新靠什么技术？

公司属于风电塔筒及海洋工程装备并行的高端装备制造企业，在风电装备行业深耕多年，主要竞争力体现在产品质量和产品多元化革新优势、经营规模与生产资质优势、品牌与客户资源优势、技术工艺优势、产能布局优势等五个方面。在未来技术创新方面，公司立足于“Onshore、Offshore、Overseas”的 3O 发展理念，基于陆上、海上风电设备大型化的趋势，持续研究开发大兆瓦、轻量化、新型化的风电装备关键技术，推动产品持续升级。目前，公司拥有十余个大型化海上风电产品相关技术专利，具备生产大兆瓦产品的能力。同时，公司正在积极推动商业航天业务，开展产线改造、团队搭建、专家引进、市场调研等前期工作，加速切入商业航天战略新兴板块。谢谢关注。

13、海外风电市场的订单增长是否达到年初预期？

公司 2025 年上半年外销实现收入 84,518 万元，同比略有下降。公司国外订单 2025 年上半年新增 94,729 万元，完成 84,518 万元，截至 2025 年半年度在执行及待执行 129,591 万元。海外业务是公司业务发展的重点之一，公司与多家国际知名企业建立了深厚的合作关系，并在德国设立了欧洲中心，紧抓一线国际市场机遇，更快更好地满足海外客户的需求。公司未来将继续积极开拓海外业务，持续稳定获取海外订单。谢谢您的关注。

14、上半年风电塔架产品在海上风电项目中的交付量占比多少？

2025 年上半年，公司海上风电项目中，风电塔架产品的交付量占近一半。谢谢您的关注。

15、请问黎董事长，截止 2025 年 9 月 19 日泰胜风能有没有被星河动力商业航天公司并购的相关计划或协议，请回答有或者没有？另外贵公司 11 亿定增计划什么时候实施？这么大额度的定增，肯定有计划书写明安排在哪个季度实施？请明确告知在哪个季度？谢谢！

截至目前，公司没有被星河动力并购的相关计划或者协议。公司 2024 年度向特定对象发行股票事宜已取得中国证监会同意注册批复，该批复自同意注册之日起 12 个月内有效，公司与控股股东将结合战略规划择机推进发行事宜。谢谢关注。

16、请问国资什么时间把配股的资金到位

公司 2024 年度向特定对象发行股票事宜已取得中国证监会同意注册批复，该批复自同意注册之日起 12 个月内有效，公司与控股股东将结合战略规划择机推进发行事宜。公司会按照相关法律法规的要求履行信息披露义务，相关信息请以在指定媒体披露的正式公告为准，谢谢关注。

17、黎董事长，您好！从半年报数据来看，我们二年以上的应收账款 6.21 亿，其中三年以上为 4.44 亿。为什么会产生这么大量度的长期应收账款？相关销售人员尽力催收了吗？催收无果的采取法律手段了吗？这些长账龄应收预计会有多大金额坏账？坏账造成国有资产流失相关人员会承担相关责任吗？另外，公司销售毛利率这么低、长账龄应收账款又高，公司经营风险是非常大的，请您着重关注销售毛利率和回款。

	感谢您的建议。公司部分应收账款账龄较长主要由于部分项目结算周期较长，回款有所后延。公司高度重视应收账款管理，已设立专门岗位负责相关事宜，保持与客户积极沟通，催收无果的个别项目已采取法律手段保护公司利益。公司回款总体正常，历史上极少发生坏账，谢谢关注。 本次活动不涉及应披露的重大信息。
附件清单	无