

三一重能股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-002

| | |
|-----------------|---|
| 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 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 新闻发布 <input type="checkbox"/> 其他（券商策略会） |
| 参与单位及人员 | 投资者在线提问，详见文后附录 |
| 时间 | 2024年8月30日9:00—10:30 |
| 方式 | 线上会议 |
| 接待人员 | 三一重能董事长：周福贵 三一重能董事、总经理、总工程师：李强 三一重能财务总监：张营 三一重能董事会秘书：周利凯 |
| 投资者交流 主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">问题 1：公司下半年及 2025 年风机毛利率走势如何？</p> <p>2024年上半年公司综合毛利率16.01%；其中风机业务毛利率15.13%、较去年下半年环比增加6.14个百分点。公司毛利率上升主要是由于公司通过战略联盟、资源锁定、研发创新等降本方法的应用和实施降低成本；且公司长期与行业龙头供应商合作，开展多项联合技术开发等专项降本工作。公司将继续推进提质降本工作，力争下半年毛利率保持在较好水平。</p> <p>2025年，国内陆上风电业务竞争会更加激烈，但预计公司海外订单的交付将有助于提升毛利率水平。</p> |

问题 2：公司海外风机市场突破情况如何？今年海外风机订单及交付目标有多少？

全球化为公司第一大战略，也是未来发展的重要增长点。目前国内风机在性能、价格、交付效率上有较强的竞争力。

公司自 2022 年开始对接海外大客户前期准入工作，取得了不错的成果。目前，公司已完成首个印度项目的吊装发电，建立了标杆业绩，获得了客户认可。同时，公司开始规划在哈萨克斯坦等中亚地区建厂，已在欧美、中东等区域重点布局，力争后续拓展更多海外市场。

今年公司海外项目订单增长较快，但海外业务订单交付时间相对国内较长。

问题 3：公司风机 15MW 产品进展如何，预计未来大兆瓦机型走势如何？

公司陆上 15MW 风电机组已完成技术开发，基本完成机组试制，正抓紧完成相关试验检测工作。

目前，国内陆上大兆瓦机型主要分布在三北高风速区域，过去几年陆上风电大型化进程发展较快，未来需要进一步提升产业链成熟度、提高产品质量水平。随着国内中远海区域海上风电的规划，海上风电大型化也将会继续发展。

问题 4：今年风场转让目标多少？电价市场化交易对后续此类业务有没有影响？

截至上半年末，公司在手储备待开发的风资源规模较大，目前正在建的自建风场规模超 2GW。由于天气原因，今年上半年风场建设、转让进度受影响，公司下半年将会加快风场建设、转让的进度。目前公司风场主要集中在湖南区域，湖南区域清洁能源消纳较好、电价情况稳定，公司业务受电价市场化交易的影响较小。

问题 5：后续行业供应链价格走势如何预计？

今年国内陆上交付以 5-6MW 为主，占比预计达到 70%-80%左右，主力机型零部件价格相对稳定；8-10MW 预计交付占比 20%左右，下半年开始集中交付，对上游供应链的产能压力大，个别型号的叶片、齿轮箱、铸件在一定时间有交付压力，可能伴随价格有一定幅度的上涨。

目前，风电行业的零部件整体供应能力较强，主要零部件供应商也存在一定的互相竞争，结合国内大宗商品原材料价格的走势，预计明年零部件整体上不会涨价，但考虑供应链的盈利能力，降价幅度预计不会太大。

问题 6：未来公司将在国内陆上风机、海上风机市场竞争中采取何种策略？

第一，公司坚持高质量发展，订单的获取要有合理的利润。上半年部分国内陆上风电招标价格较低，公司对订单获取策略进行了调整，既要有量，又要有质，以争取高质量订单为主。同时，越来越多地方能源企业参与风电投资建设，公司将加强与各省、市能源企业大客户的合作，为大客户提供更多高质量服务。第二，公司立足科技创新、研发创新，保持高水平研发投入。第三，公司立足可持续发展，长期与行业龙头供应商合作，确保核心零部件的质量和供应。

公司海上风机业务起步较晚，公司致力于通过技术创新来推动海上风电度电成本下降，提高客户收益率。公司将按照规划稳步推进海上风机业务。

问题 7：研发费用率下降的原因是什么？

研发创新是公司发展的重要推动力，投研发就是投未来，公司非常重视研发投入。上半年，公司研发费用投入 3.73 亿元，占营业收入的比例为 7.07%。研发费用率下降的主要原因

是公司营业收入大幅增长 34.88%，从而带动研发费用率下降。公司研发主要投向大型化、海外、海上产品以及多种型号产品的试验、检测及认证。未来，公司在继续重视研发投入的同时，将更加注重研发投入的成果转化率。

问题 8：上半年公司利润变动原因是什么？

公司上半年利润为 4.34 亿元左右，较去年同期有一定幅度下降，但风机销售业务的毛利同比增加了约 2.2 亿元，期间费用率同比下降了 4.58 个百分点。公司上半年利润下降主要是因天气影响风场建设、转让的进度，风场转让规模同比减少，公司下半年将会加快风场建设、转让的进度。另外，EPC 服务和发电板块贡献利润同比也有一定幅度的下降。

问题 9：如何判断下半年和明年国内行业装机情况？

根据国家、各省的规划及当前进展，预计 2024 年全年招标量超过 100GW、装机规模超过 80GW，下半年将是行业的交货高峰期。

2025 年为“十四五”最后一年，根据各省、市的规划，预计 2025 年装机容量为 80-100GW，且海上装机容量也将有较大幅度的增加。

“十五五”期间，在国家政策的支持下，预计国内风电行业年均新增装机容量将超过 100GW。相较于欧美发达国家，目前国内新能源发电量占比较低，未来发展前景广阔。

问题 10：公司的海上风电产品毛利率水平如何？

公司的海上风机订单正在获取阶段，具体毛利率要结合未来订单情况。公司在海上风机产品上做了很多技术创新，预计海上风机产品的总体毛利率将高于陆上风机产品。

| | |
|---------------|--|
| | <p>总结发言：</p> <p>感谢各位投资者对公司的支持和关注！</p> <p>目前海外和国内风电行业发展前景都十分乐观，欧洲近几年大力发展新能源，市场景气度高。但是企业进入欧洲市场需要一定过程，一旦进入后企业将会有更好的回报。除欧洲市场外，其他海外市场都在推动新能源发展，整个行业保持蓬勃发展态势。中国风电产品凭借性能、价格、交付效率上的优势，具有非常强的竞争能力。</p> <p>国内风电行业竞争状态会持续存在，行业需要一定时间实现供需平衡。公司注重长期持续竞争能力，相信经过努力会达成既定目标，在行业内保持很好的竞争力和盈利能力。</p> <p>公司拥有全球行业领先的主机、发电机、叶片、试验检测等工厂，欢迎大家走进三一重能，实地了解公司智能制造，谢谢！</p> |
| 附件清单（参会机构、人员） | <p>国信证券 王晓声 天风证券 孙潇雅 长江证券 周圣钧 民生证券 王一如 太平洋证券 万伟 东吴证券 胡隽颖 国联证券 陈子锐 以及其他线上参会人员</p> |
| 日期 | 2024年8月30日 |