

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：2024-003

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10月31日 10:00—11:00
方式	线上会议
接待人员	三一重能财务总监：张营 三一重能董事会秘书：周利凯 三一重能海外营销负责人：关锋
投资者交流主要内容介绍	<p>问题 1：目前公司海外市场的订单主要涉及哪些区域，大概体量有多少，如何看待欧洲市场？</p> <p>公司已于10月28日披露《关于签订海外风电机组销售合同的公告》，公司与印度JSW集团三家子公司及胜科集团印度子公司签订共计1,624MW风电机组销售合同，上述合同的签订是公司海外业务战略布局阶段性的成果体现。</p> <p>此外，公司也已在东南亚、中亚区域成功中标了多个项目，在多个国家实现市场突破。欧洲作为全球风电的发源地之一，准入要求与标准高，市场竞争比较激烈。公司十分重视欧洲市场，正积极开展大客户的供应商准入和部分项目的洽谈对接工作，公司后续也将根据欧洲地区的政策、市场情况、发展趋势推进欧洲建厂工作。</p> <p>问题 2：公司对海外市场的规划如何？</p> <p>海外风电市场发展前景广阔，特别是新兴市场空间巨大。目前，公司海外市场主要分为亚洲、欧洲、非洲、拉美</p>

等区域，公司正持续积极推进各区域业务拓展，并已取得显著进展。公司积极推进海外布局，在巴西、阿联酋、菲律宾、南非等地成立子公司，推动印度工厂扩产，筹备哈萨克斯坦工厂开工建设。此外，公司也在积极布局海外绿地开发及工程建设方面的业务，如公司已在中亚地区获得吉瓦级绿地项目的开发权。

亚太、中东、非洲等区域是公司近几年的主要目标市场，上述区域经济发展较为迅速，对风电等新能源的需求潜力巨大；欧洲、拉美等区域风电市场潜力大，项目价格和利润水平高，也是公司未来需要突破的重点区域。

问题 3：公司第 3 季度风机毛利率水平如何，预计今年 4 季度以及全年风机毛利率如何？

2024 年第三季度，公司综合毛利率为 14.85%，较去年同期提高 3.23 个百分点，环比二季度提高 0.62 个百分点。公司风机毛利率水平长期保持行业领先水平，三季度风机毛利率较去年同期明显提升。

四季度，公司将继续通过技术创新、科学降本增效等方式，继续保持较平稳的盈利空间。同时，四季度风机销售规模一般是全年最高的，规模效应有利于保持良好的毛利率水平，公司将力争四季度风机毛利率保持较好水平。

此外，公司费用控制工作很有效，1-9 月份，公司期间费用率（不含财务费用）为 14.9%，同比下降 3.59 个百分点，第三季度期间费用率（不含财务费用）11.82%，同比下降 2.36 个百分点。基于销售规模效应与控费工作的有效实施，公司力争将下半年期间费用率控制在较低水平。

问题 4：后续风机招标量及招标价格如何预计？

2024 年，国内公开市场风机招投标量快速增长，根据不完全统计，1-9 月行业风机招标量已超过 100GW，超过去年全年风机招标量。明年作为“十四五”规划的收官之年，根据各省、市的规划，预计 2025 年装机容量为 80-100GW，且海上装机容量也可能有较大幅度的增加。

今年二季度以来，风机招标价格出现了企稳趋势。在今年 10 月的北京风能展上，国内 12 家风电整机商达成共识，签

署《中国风电行业维护市场公平竞争环境自律公约》，拟解决低价恶性竞争、合同条款明显有失公平等问题；同时，随着国内风电产业的发展与成熟，行业对风机质量和可靠性的重视度持续提升，预计未来风机招标价格将保持企稳态势。

问题 5：公司第三季度风机出货量多少？

2024 年上半年，公司对外销售容量为 3.29GW，同比增加 121%，创造历史同期最好交付成绩。第三季度出货量在二季度的基础上继续保持增长，前三季度出货量为 5.7GW 左右。根据风电行业出货的季节性规律，预计第四季度出货量会有显著提升。公司将加强销售与交付的保障工作，力争 2024 年销售容量较去年保持较高幅度增长。

问题 6：公司第三季度是否有转让风场及四季度预计对外转让风场的目标容量为多少？

截至目前，公司在手储备待开发的风资源规模较大，在建的自建风场规模超 2GW。因冰冻雨雪天气等因素，今年上半年风场建设、出售进度受影响；三季度，公司已加快建设进度，并已对外出售一个标准风场，前三季度累计出售两个风场项目。四季度，公司将进一步加快风场的建设、出售进度。

公司对风电场实行滚动开发的计划，实行“开发一批、转让一批、自持一批”的策略。公司重视今年风场出售工作，力争今年风场出售容量较去年保持增长。

风资源方面，上半年公司组建了新能源投资开发专门团队，加大当地风资源获取力度，目前储备风场资源相对可观。

问题 7：今年是否开始明年零部件的谈价工作，预计明年零部件是否会涨价？公司叶片保供能力如何？

公司一般会在年底及来年初对关重零部件进行提前锁量、锁价，保持公司盈利水平稳定。目前，风电行业的零部件整体供应能力较强，公司预计明年零部件整体上不会涨价，但不排除个别类型零部件，由于供需关系紧张，可能会存在涨价的可能性。

	<p>同时，考虑到零部件企业盈利能力改善的需求，预计总体降价幅度不会太大。</p> <p>公司叶片实现自主研发、生产，目前产能总体上可以满足自身保供需要。今年下半年，个别型号的叶片可能存在供应紧张，公司提前做好排产计划应对，完全有能力做到保供。</p> <p>问题 8：公司后续在成本控制方面有什么样的举措？</p> <p>公司成本管控涉及研发、采购、制造等各个业务阶段。在研发设计阶段，公司采取平台化设计、产品协同设计、减少设计冗余等多项举措，从产品的源头端进行降本；通过数字孪生与设计仿真的应用，实现研发、工艺、生产的设计协同，进而降低生产制造成本。在采购阶段，公司主要通过战略供应商联盟、资源锁定、价格谈判等措施，降低采购成本。在制造阶段，公司坚持精益生产理念，减少生产过程中的浪费，通过智能制造提升生产效率与质量、降低成本。</p> <p>未来，公司将继续通过技术创新、科学降本、提质增效等方式，维护盈利空间，保持核心竞争力。</p>
附件清单（参会人员）	<p>国联证券 陈子锐 长江证券 周圣钧 广发证券 王宁 华西证券 耿梓瑜 中金公司 车昀喆 中信建投 陈思同 西部证券 胡璘心 以及其他线上参会人员</p>
日期	2024 年 10 月 31 日