

证券代码：688411

证券简称：海博思

创

北京海博思创科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>
参与单位名称及人员姓名	中信证券，国泰海通证券，东吴证券，长江证券，光大证券，方正证券，兴业证券，浙商证券，中信建投，华福证券，广发证券等券商及投资机构人员共 82 人。
时间	2025 年 4 月 29 日
地点	北京市房山区窦店镇启航西街 1 号院
上市公司接待人员姓名	公司董事长，总经理：张剑辉 公司董事，副总经理：钱昊 公司董事，副总经理：舒鹏 公司董事会秘书，副总经理，财务负责人：高书清
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司生产制造基地。 二、互动交流。 1. 公司储能系统工厂的布局及业务拓展的考虑？ 答：基于运输距离、项目地域分布等因素综合考虑，就地布局。具体而言，公司在酒泉设立工厂更接近西北区域的项目地；珠海工厂主要面向海外业务等。

	<p>2. 公司海外业务的布局和展望？</p> <p>答：（1）产品及项目方面，公司正在积极拓展海外项目，公司自研的 PCS 产品已获欧美认证。公司 2024 年海外业务在欧洲区域已成功交付超过 300 兆瓦时的储能系统项目。</p> <p>（2）业务进展方面，公司基于国内项目丰富的交付和应用经验，有利于海外品牌的推广。公司重点布局了欧洲、北美、中东和亚太四个区域，预计欧洲市场将迎来爆发式增长，公司在东南亚市场的拓展也取得了初步成效。</p> <p>（3）市场竞争方面，海外大型项目主要竞争者集中在行业内头部企业。</p> <p>（4）业绩贡献方面，2025 年公司海外业绩预计约 65%由欧洲贡献，35%由东南亚，澳大利亚等区域贡献。公司期望未来 3-5 年，力争海外收入规模与国内持平。</p> <p>3. 中国储能行业未来发展情况如何？</p> <p>答：136 号文出台后，预计储能规模长期会呈现增长趋势，因风电、光伏未来预期收入存在不确定性，将促使加装更多储能，新能源投资商主动配储的力度预期会高于之前，并催生更多的独立储能电站投资。对于现货市场价差较大的区域，例如蒙西、甘肃等区域，随着投资具备一定的经济效益，将进一步吸引市场化的资本转向储能投资；此外，像大功率充电与储能结合、数据中心柴发替代等场景的配储需求也会快速增加。</p> <p>4. 公司的未来发展战略？</p> <p>（1）一是立足国内大型发电集团，保持领先地位；二是探索</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>有商业价值的储能应用场景以及价值链延伸；三是加速布局海外市场，提升全球影响力；四是加大社会化资本投资的独立储能项目拓展与合作，在公司现有 AI+大数据分析能力的基础上，规划储能资产的后端运营布局。</p> <p>5. 公司的毛利率为何高于行业？</p> <p>答：一是公司投标不以低价内卷为竞争策略。二是公司注重技术降本，通常集采项目从中标到实施存在 3-9 个月的周期，为具体项目的进一步技术降本存在空间。三是公司作为头部企业，采购具备规模化集采优势。四是公司生产计划安排注重结合项目运输半径、规模化制造等因素，进一步降低生产端成本。</p> <p>6. 公司的核心竞争力与战略转型策略如何？</p> <p>答：公司目前的优势包括规模优势、软硬件产品全栈自研能力、行业内率先倡导大数据+AI+储能实践应用的能力。公司从 2016 年就开始重视电芯数据的采集建模和系统分析。当前的问题在于有数据的企业缺乏分析能力，而有分析能力的企业又缺少数据，公司则兼具海量数据采集+大数据分析的能力。公司通过累积的海量数据及 AI+大数据分析的能力，规划布局储能电站的后端运营能力，促使公司从研发制造企业向具备研发制造+服务能力的企业转变。</p> <p>7. 公司对工商储布局的思路和应用场景如何考虑？</p> <p>答：目前关注点在于有价值的应用场景拓展，例如充电场站、柴发替代、油田、煤矿、数据中心等场景。</p> <p>8. 储能产品指标主要注重哪些方面？</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>答：效率、寿命、可靠性。</p> <p>9. 供应链方面，公司是否有上下游的延伸布局？</p> <p>答：目前，公司更多的会选择和合作伙伴共同合作与布局。</p> <p>10. 怎么看待固态电池技术在储能产业的未来价值？</p> <p>答：储能的安全性问题极其重要，解决本质安全是一直以来业内力争突破的方向，也是公司布局半固态、全固态电池技术的出发点。</p> <p>11. 一季度销量如何？</p> <p>答：一季度销售收入的对应电量接近 3GWh。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 29 日