

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：2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐现场参观 ☐业绩说明 ☒路演活动 ☐一对一沟通 ☐新闻发布 ☐其他（券商策略会）
参与单位及人员	投资者在线提问
时间	2025 年 10 月 31 日 16：00—17：00
方式	线上会议
接待人员	三一重能董事长、总经理：李强 三一重能董事、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	问题 1：请问公司对行业今、明年的装机量预期是多少？ 公司预计今年国内行业风电装机量在 120-130GW，预计明年国内的装机量将较今年略有下滑，为 110GW 左右，仍然保持在较高水平。同时，明年的海外需求将有所增长，中国风机出口量将进一步提升。 问题 2：关于风机大型化方面，今年陆上 10MW 机型装机的市占率比较高，但是招标的占比有下降的趋势。请问公司如何展望 10MW 机型明年的订单获取及毛利率情况？ 风机大型化是必然的发展趋势，尤其是海上风电更为明显。2024 年招标及今年装机的大兆瓦机型以 10MW 为主，但今年招标的部分机型回调至 8MW 左右，大兆瓦机型集中到 8-10MW 区间。上述调整原因主要在于前期技术跨越提速，从 6MW 直接跃升至 10MW，业主对机组可靠性和发电性能有所担忧，行业内部分在内蒙古、新疆地区投运的 10MW 机型项目表现不及预期。因此，风机大型化有所放缓。公司 10MW 机型总体保障了高可靠性

	及预期发电量，并通过升级全碳纤维叶片，性能更优，有效控制了度电成本，公司 10MW 机型市占率保持行业最高。行业风电整机厂商也在逐步优化 10MW 产品性能。中国的大兆瓦风机在高风区的单机容量已进入“无人区”，预计“十五五”期间高风区的主力机型功率段将稳定在 8-12.5MW，公司预计行业 10MW 机型的市占率在后续将回升，这对“十五五”期间行业降低成本、高质量发展有重要意义。 问题 3：请问公司对后续的风机中标价格、零部件价格的走势展望如何？是否会出现涨价，还是以稳定为主？ 今年公司风机中标价格较去年提升了 5 个百分点以上，其中 10MW 机型中标价格提升幅度高于其他机型。风电行业整体已认识到内卷式竞争的危害，多项因素综合推动了风机价格明显回升：国内主机厂商于去年年底达成共识签署了《自律公约》，旨在推动风电行业高质量发展并避免恶性低价竞争；部分业主调整了最低价中标的招标规则；国家级重要会议多次强调防止、综合整治“内卷式”竞争。根据当前行业情况判断，业主、整机厂商、零部件供应商都更加重视产品的可靠性，公司认为从今年到明年，风机中标价格将保持稳定。 在零部件价格方面，由于国内活跃的整机厂商在向头部集中，行业呈现收敛趋势，且目前市场上的主流机型趋于稳定，零部件生命周期延长，零部件的生产和质量趋于稳定，叠加国产化率显著提升，预计明年零部件端仍有一定的降价空间。 问题 4：请问公司海外产能建设进度如何？公司目前有哪些已投运的生产基地？有哪些在建的生产基地？公司后续还有什么海外布局规划？ 公司的印度工厂在今年已实现稳定交付，哈萨克斯坦工厂已建设完成，进入试生产阶段，该工厂将重点覆盖中亚地区。此外，针对欧洲地区，公司也在与合作伙伴进行积极讨论和准备工作。 问题 5：公司已在欧洲市场获得订单，请问公司未来在欧洲市场的开拓规划及整体布局是什么？ 在欧洲市场，公司已获得来自西班牙、德国的订单，并在塞
--	---

	尔维亚进行了布局，公司已收购拥有 168MW 容量的本地资源项目公司，并与当地合作伙伴推进合作项目，后续将有风机产品的交付。公司将通过与欧洲本地产业链合作，初期拟建立 500MW 的产能，建立在欧洲的本地供应能力，以满足当地市场及法律需求。公司在欧洲市场的专用机型全面落地、订单稳定后，将择机建设相应产能，并持续推进供应链本地化和服务本地化，以支持欧洲市场的可持续发展。 问题 6：目前公司已在海外获得绿地项目，请问和直接出口风机相比，绿地项目的收益水平如何？ 海外的绿地项目因开发模式灵活，公司可通过项目建成后获取发电收益或项目出售获取收益，当前国内民营开发商及基金等正积极布局海外市场。整体来看，公司开发绿地项目与风机出口均具备良好基础，绿地项目全周期开发或出售均可行，但需要注意不同国家的法律法规及本地化运作方式差异。目前已有多个项目并行推进，例如塞尔维亚 168MW 项目、乌兹别克斯坦 1GW 绿地项目及其他项目。 问题 7：请问公司在海外获得风机订单的区域分布情况？除了西班牙、德国之外，还有哪些国家和地区的业务拓展取得了较大突破？ 公司今年获取的海外订单呈现快速增长态势，主要集中在印度和中亚地区，其中印度的占比较高且保持持续增长态势；中亚地区，公司今年在哈萨克斯坦和乌兹别克斯坦市场获取的订单量也显著增长。在德国、西班牙、智利也有订单获取。此外，公司在南非、菲律宾以及东南欧地区也在积极推进项目并取得一定进展。整体来看，尽管公司进入海外市场的时间相对较晚，但增长速度较快，多个区域正在实现突破。 问题 8：请问公司预计明年海外出口收入及装机容量将达到什么水平？ 公司今年的海外业务营业收入将较去年显著增长。当前美元降息趋势明显，海外客户及业主的贷款利率下降，有利于其项目的融资及推进。公司将力争 2026 年海外出货装机量超过 1GW。若美元降息幅度更大且持续至明年上半年，公司的海外业务表现
--	--

	可能将进一步提升。 问题 9：请问欧洲的项目在价格、成本及产品执行标准方面，是否与中国及其他新兴国家地区存在差异？尤其是欧洲产品与其他市场产品在要求上是否有本质区别？ 整体来看，欧洲市场属于高端市场，对可持续发展和未来政策有前瞻性要求。为此，公司已推出符合欧洲标准的两款产品。企业需要基于未来 3-5 年可能出台的政策预判和布局，并非仅满足当前标准。比如，国内仅有噪音标准而没有音调要求，但欧洲对音调是有明确要求的。此前音调标准技术未引入中国，近年来国内已通过与供应商在零部件层面实现技术升级应对该要求。在智能化和国产化推动下，国内的整机设计升级，也带动上游供应商提升，形成了面对欧洲市场的完整且高要求的供应链体系。 问题 10：请问公司在开拓西欧市场时，面对的技术层面挑战更大还是贸易壁垒方面的突破难度更大？ 公司开拓欧洲市场的核心难点不在于技术或单纯的贸易壁垒，而在于本地产业链的布局。欧洲业主本身是欢迎中国企业的，中国企业要进入欧洲市场，要将自身产业链与欧洲本地产业链生态融合，而非单纯的技术或贸易问题。 问题 11：请问公司在未来 3-5 年将在国内和海外采取什么样的价格、产品策略？公司希望实现什么样的市场目标？ 公司前期通过提升竞争力和为客户创造价值保持了行业领先的风机毛利率水平。2023 至 2024 年，公司市占率已进入行业排名前五，利润水平位于行业第一梯队。现阶段，公司坚持高质量发展，强调产品价值而非价格竞争。目前在国内市场，公司已率先响应并持续遵守行业自律协议，推动市场稳定。海外市场始终维持高于国内的定价要求，主要聚焦于产品质量、适应性及为客户创造实际价值，而非参与价格竞争。由于海外客户多具有欧洲风电从业者背景，更关注企业信用与长期价值，因此价格并非决定性因素。当前国内外市场价格体系趋于稳定，未来公司将继续维持高质量发展战略，致力于在国内外市场实现可持续、高质量的发展目标。
--	--

	问题 12：请问公司对于下一阶段电站业务的规划如何？ 公司对于电站业务依然是滚动开发策略，即“开发一批、转让一批、自持一批”。尽管今年的电价政策对电站的销售节奏和收益产生一定影响，但电站产品仍可实现稳定的现金流。并且在资金成本较低的情况下，投资风电电站产品的回报还是比较好的。公司认为电站产品仍然值得长期投入，不论是自持还是出售，回报率都是相对较优的。2026 年，公司将继续积极推进电站开发业务，致力于实现可持续发展。
附件清单	中信建投证券 陈思同 财通证券 李晨 中国国际金融 车昀佑 长江证券 周圣钧 中信证券 林劼 国信证券 王晓声 民生证券 王一如 华泰证券 苗雨菲 天风证券 杨志芳 东吴证券 胡隽颖 汇丰银行 许冰莹 中国银河证券 黄林 兴业证券 高元甲 海通证券 马菁菁 华福证券 万伟 申银万国证券 王艺儒 招商证券 高杨洋 以及其他参会人员
日期	2025 年 10 月 31 日