

投资者关系 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（ ）
参与单位名称	长江证券、天风证券、天风国际、中金公司、Pleiad Investment、中华保险、泰康资管、民生证券、宝盈基金、南方基金、果实资本、东兴基金、宝盈基金、进门、乐雪私募、光大永明资管、海宸投资、正圆投资、青骊资管、云汉资管、中信证券、天风证券资管、世纪证券、华富基金、益恒投资、汇泉基金、招商基金、中邮基金、红华资管、前海联合基金、合远私募基金、勤辰企管、赤钥投资、七曜资管、西部利得、中银证券、博时基金、陆家嘴信托、红塔证券、宏利基金、华商基金、圆信永丰、信弘天禾、天弘基金、鑫元基金、附加值投资、华泰保兴、开源电新、华福电新、中泰证券、东证资管、国联民生、前海开源、中信建投、申万宏源、华安资管、吉富创投、大岩资本、东弘资本、允朗资本、东方财富、重鼎资产、国科龙晖、宽潭资本等机构
时间	2025 年 11 月
地点	公司现场调研、电话会议、上证路演平台、券商策略会等
上市公司接待人员姓名	董事长蔡浩先生、财务负责人荆锁龙先生、董事会秘书刘义君先生等
投资者关系 活动主要内容介绍	1、如何看待当前光伏行业发展现状 当前，全球光伏行业仍处于深度调整和激烈洗牌期，前期产能严重过剩引发的亏损、价格战及企业退出潮仍在延续。但另一方面，在各国政策强力引导“反内卷”、推动高质量发展，以及全球能源转型的刚性需求支撑下，市场已显现出明确的触底回升迹象。从上游硅料开始，产业链各环节产品价格在行业自律与政策引导下已逐步走出低谷，出现反弹。总体而言，2025 年是光伏行业从无序扩张转向依靠技术、品质与合理盈利实现健康发展的关键转折期。 2、公司第三季度业绩下滑的主要原因 光伏产业链“反内卷”政策推动行业从“规模扩张”向“质量跃升”转型，在此政策调整期内，受组件价格上涨影响，国内外部分光伏电站建设整体时间规划出现了

延期情形。同时部分订单因业主已征用土地有异物、土地征用进度等问题，导致项目交付延迟，皆影响了报告期内收入确认规模。国内电价政策改革，各地区细则尚处在持续落地阶段，对当前国内光伏项目规模形成了阶段性影响，投资节奏放缓，新增装机需求有阶段性回落趋势。

国内行业调整仍在产能出清阶段，行业竞争态势依然严峻，为巩固国内市场地位，公司产品结构中单价及毛利率相对较低的固定支架占比提升，拉低销售产品整体毛利水平。同时面对全球竞争态势，公司持续推进全球化战略，公司在多个国家及地区设立分子公司作为区域市场的窗口及进行不同程度的本土化投资，海外运营成本居高不下。

业绩短期波动不会影响公司的长期可持续发展，截至 2025 年 9 月 30 日，公司在手订单 71.98 亿元，其中跟踪支架约 60.12 亿元、固定支架约 11.11 亿元、其他业务约 0.75 亿元。公司在手订单余量充沛，将通过项目订单交付逐步进行收入确认。

3、公司第三季度计提资产减值损失增加及经营性现金流负值的原因

公司严格根据会计准则等法律法规的规定计提减值准备。公司 2025 年第三季度信用减值损失较多系合同资产转入应收账款，导致信用减值损失增加。第三季度应收账款、合同资产计提的信用减值损失、资产减值损失合计 1400 余万元。公司应收账款客户多为央国企，回款风险较低。（前述数据尚未经审计）。经营性现金流出现负值主要系公司为后续订单采购原材料，现金支出大幅增加，且 2025 年前三季度客户回款中现金部分较去年同期有所下降所致。

4、简要介绍跟踪支架领域全球市场的竞争态势如何？

支架系统系光伏电站的“骨骼系统”，其中跟踪支架系统可有效降低光伏电站全生命周期度电成本，提升发电收益，尤其在海外大型地面电站中的应用渗透率逐步提升。全球跟踪支架市场呈现出较高的集中度，头部企业地位稳固，美国公司连续多年保持全球第一的地位，优势市场集中在北美和欧洲等地区。但中国企业的排名和市场影响力正在快速提升，公司深耕光伏行业多年，凭借不断提升的全球市场综合竞争实力，2024 年跟踪支架出货量位列全球第二。

5、面对全球环境复杂多变及行业竞争加剧，公司如何应对？

受全球部分地区地缘政治、贸易保护主义抬头、本土化投资要求增多等诸多因素影响，中国企业出海变得更加艰难，海外市场竞争日趋激烈，运营成本不断增大。

公司积极面对各种挑战，坚持走“全球化、差异化、绿色化、数智化”路线，持续推进全球化战略，持续进行研发创新，搭建属地化人才梯队，提供最优的定制化解决方案，并依托自身海外市场布局先发优势，进行全球资源整合，打造全球化产能布

局和供应链体系，成为应对全球复杂多变环境及行业竞争加剧的关键战略。未来，技术创新能力、全球本地化布局深度以及应对不同区域市场政策变化的能力，将是中国企业参与全球竞争的关键所在。

6、简要介绍公司海外开拓的主要光伏市场

公司始终坚持全球化战略，不断在中东非、印度、中亚、欧洲、拉美、澳洲等地区进行业务开拓。公司深耕中东、印度等主要新兴光伏增量市场多年，凭借敏锐的市场洞察力，较早实施了本土化产能搭建的市场开拓战略，近几年市占率处于领先地位。近期，中信博与中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司签署了沙特 PIF6 AFIF 4.2GW 项目合作协议，该项目不仅是中信博迄今在全球范围内获得的单次最大合作项目，更将成为沙特中部地区光伏开发的标杆性项目。公司已在中东构建了覆盖海外市场的区域总部、研发中心、生产基地的完善服务网络，为中信博全球品牌知名度的提升，由“产品出海”走向“品牌出海”，穿越行业周期打造光伏跟踪支架细分领域中国第一品牌，提供了有力支撑。

7、国内电价改革（136 号文）预计对跟踪支架渗透率有什么影响？

与全球市场相比，中国跟踪支架渗透率仍然较低，2024 年约占全球出货量的 3%。但随着光伏电站全面参与市场化交易等政策的推动，国内跟踪支架需求有望成为未来重要的增量市场。随着“136 号文”在各地实施细则的逐步落地，光伏电站投资逻辑正从“发电总量”转向“分时电价下的高效出力”。跟踪支架凭借其在峰时电价阶段提升发电量的能力，正获得更多投资方的认可。目前已有多家主流投资商开始重新评估跟踪支架对电站全生命周期的长期增益。尽管短期内国内光伏市场仍处跟踪支架应用适应期，但跟踪支架渗透率的提升趋势已十分明朗。公司作为全球跟踪支架细分领域的领先企业，已做好项目经验积累、尖端技术和高质量产品储备，后续将积极在本土市场需求释放中把握机遇。

8、公司战略孵化业务情况如何？

公司始终秉持“创新引领产业发展”的核心理念，以光伏电站全生命周期价值提升为出发点，不断加大研发投入力度，精进科技创新，推动产品更新迭代；加速研发创新及新业务孵化，推动公司高质量发展，增强核心竞争力。

公司始终坚持支架横向一体化业务发展战略，依托多维度、多元化的前瞻性产业格局，聚焦光伏电站全生命周期稳定可靠性、发电增益及光伏电站运维领域，围绕“跟踪+”开拓培育“智能清洗机器人”、“新材料应用”等战略孵化业务，持续结合市场需求及电网侧客户需求，拓展公司产品的多元应用场景，提升公司产品的科技硬实力；公司当前已有部分“智能清洗机器人”在手订单，但实现规模化盈利需考虑市

	场发展情况、客户需求等多重因素，公司将依托大型地面电站的建设运维优势及渠道优势，积极拓展新业务应用市场。 同时公司积极孵化布局智能制造、储能、光电建材等业务板块，与主营业务形成联动，为公司未来发展提供新的助能。 9、对全球光伏市场的展望如何？ 全球光伏市场当前正经历关键转型：整体已从过去的超高速扩张，进入一个增速放缓、注重可持续发展的理性调整与高质量发展阶段。尽管长期增长动力（如能源转型、成本下降）依然强劲，但短期面临产业链产能过剩、价格竞争激烈的深度调整。区域格局呈现显著分化：中国作为光伏电站新增装机的主导市场，其需求波动对全球影响巨大；美国市场因政策不确定性增长面临压力；欧洲市场则相对稳健，保持稳定增长；同时，中东、印度、非洲等光伏新兴市场正成为增长的新亮点。未来市场发展的关键，已从单纯追求装机规模转向解决电网消纳、政策连续性等系统性挑战，并通过与储能等技术深度融合，以实现从“装得多”到“用得好”的转变。 其次光伏项目运营至今可以看到单体项目规模越来越大，未来围绕产品服务的需求越来越多，对于企业来说延伸国际化服务业务布局，将更有利于光伏项目规模化安全、稳定、正向增长落地。 10、公司股份回购情况 公司始终注重投资者回报，坚持与股东共享高质量发展成果，积极进行投资者回报活动。公司于 2025 年 4 月推出的股份回购方案尚在推进实施中，截至 2025 年 11 月 30 日，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购公司股份 1,865,568 股，成交总金额约 9027 万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。公司回购股份将用于员工持股计划或股权激励，提高员工对未来发展的信心和对公司价值的认可，建立完善公司长效激励机制，并充分调动公司员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益紧密结合，促进公司未来健康可持续发展。具体实施情况及后续进度可关注公司相关公告。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 12 月 3 日