

江苏中信博新能源科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：中信博

证券代码：688408

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称	华创电新、东吴电新、民生电新、天风电新、中信建投电新、财通电新、长江证券、西部电新、华西电新、开源电新、南京证券、中泰证券、东吴证券、光大证券、国信证券、易方达基金、富国基金、华安基金、鹏华基金、中欧基金、平安养老基金、东方基金、融通基金、泰康资产、华泰宝兴基金、明沚投资、歌汝资产、百川经营、财达证券、重阳投资、保德信基金、前海中船基金、国投瑞银基金、长城财富保险资产、焯鼎资产、理成资产、圣熙基金、正圆基金、益恒投资、天风资管、中银国际资管、东方基金、上银基金、五地私募、圆信永丰基金、海创私募、国海富兰克林基金、摩根基金、钦沐资管、涂灵资管、农银人寿、蓝岛源创投、润义投资、鑫融长弘、富安达基金、泉汐投资、宝盈基金、国联基金、长盛基金、宁泉资产、建信养老金、宏利基金、中哲物产、中汇人寿、嘉实基金、常春藤投资、民生加银基金、工银瑞信基金、申九资产、瓴仁私募基金、上海云汉资产、国联安基金等机构
时间	2026年3月至6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	董事会秘书刘义君先生、投关总监薛旻等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2026年一季度的毛利率环比下降2个百分点左右，具体是什么原因？</p> <p>回复：2026年第一季度毛利率环比回落。一方面，霍尔木兹海峡通行受阻，出口航线改道绕行，造成海外物流成本显著上升；另一方面，汇率波动对海外项目收入及毛利率也产生了一定影响，多重因素共同导致一季度业务毛利率承压。</p> <p>2、中东冲突海峡受阻，对二季度订单转化率及新订单获取有多大影响？二季度的期间费用会有下降吗？</p> <p>回复：中东地缘冲突导致霍尔木兹海峡关闭，对公司中东区域光伏订单交付带来阶段性影响，公司当前通过沙特吉达本土产能及红海航运路线等缓解物流受阻因素带来</p>

的不利影响。中信博是一家全球化光伏支架公司，海外市场开拓布局多年，产品销往 40 余个国家或地区。公司在积极促进二季度订单转化，优化内部费用，具体情形请参考公司半年度报告。

3、2026 年全年确认收入多少？反内卷能促使毛利回升吗？

回复：公司当前在手订单充足，有力支撑 2026 年稳健持续经营。公司收入确认受订单规模、客户交期需求、国际宏观局势等多重因素影响，无法精准预计。公司将全力推进订单交付转化，具体以公告为准。光伏行业反内卷有利于缓解恶性价格战、修复产业链价格和盈利水平等，但同时受国际宏观环境、汇率波动、原材料价格波动、供需博弈、物流运输费用等多重因素影响，回升的具体节点存在不确定性。

4、公司未来的分红计划和派息政策？

回复：公司重视股东回报，分红政策严格按照《公司章程》及监管规定执行。分红计划将综合考虑盈利状况、现金流、经营发展、资金投入及偿债需求等因素来制定。未来如有明确分红/派息安排，将及时公告披露。

5、今年公司的销售目标是多少？

回复：公司凭借较强的综合竞争能力，主营业务在手订单充沛，战略孵化业务积极推进并部分已形成小规模业绩贡献。结合公司已有订单及市场开拓布局，我司将全力满足客户要求，尽最大能力交付。

6、公司 2025 年度计提减值准备为什么要全部在 2025 年第四季度计提？

回复：公司减值准备计提，始终按照会计准则每季度计提，不存在某季度集中计提的情形，详见公司披露的相关定期报告。

7、公司的智能清洗机器人等战略孵化业务目前在手订单情况如何？

回复：公司智能清洗机器人业务是依托于主营光伏支架产品衍生的光伏电站智能运维产品，该产品目前仍处于市场开发进入阶段，在 2025 年已实现小规模销售订单，但订单金额较小。2026 年，公司将秉持依托主业积极开拓孵化业务的原则推广相关产品，促进订单成长。

8、公司 2025 年第三季度业绩出现下滑，而年底在手订单依然充沛。请问目前这些订单的交付进度及收入确认情况如何？

回复：基于公司早期全球化布局的先发优势，在行业调整及全球化竞争激烈的态势下，公司订单依然充沛，跟踪支架订单充足。随着公司全球化供应链布局的不断夯实，沙特、印度的本土化工厂能够实现当地生产及周边区域辐射交付。公司将尽全力推进订单交付。

	<p>9、“公司提出‘跟踪+’‘绿电+智慧能源’战略，智能清扫机器人、光储联动、柔性支架已拿到订单，2026年这几块合计目标营收/订单规模有没有指引？机器人、储能等新业务毛利率是否高于传统支架？何时能成为显著利润贡献？公司跟踪支架全球第二、中东市占超50%，2026年全球市占率目标是否提升（如冲20%）？沙特2030愿景200GW、阿联酋等大基地，年内有无1-2个GW级大额订单落地预期？</p> <p>回复：公司在跟踪+，绿电+领域不断开拓创新，目前战略孵化业务尚在产品研发或市场开拓前期阶段，订单量较小，尚未构成显著利润贡献。中东市场是公司的主要市场，公司将在在区域积极对接订单，大额订单签订信息如果达到监管披露标准，公司将严格按照规则对外公开披露，可关注公司具体公告。</p> <p>10、公司储能业务前景如何？目前有多少订单？</p> <p>回复：储能业务系公司战略孵化业务，目前尚处于产品研发、市场开拓等市场进入期。如公司在相应领域签订达到监管披露要求的大额订单，将及时履行披露义务。</p> <p>11、截至26Q1末公司在手订单约91亿元（跟踪支架约80亿）创历史新高，请问2026年二季度、下半年预计确认收入比例分别是多少？中东地缘冲突对交付的影响是否已缓解？Q2能否回到正常毛利率（18%+）？</p> <p>回复：公司已通过红海航线对中东部分区域进行交付，来减缓中东光伏项目的短期交付压力。2026年第二季度及下半年收入、毛利率等业绩情况，届时请参考公司披露的相关定期报告。</p> <p>12、近期二级市场股价波动较大，公司有什么维护措施？</p> <p>回复：公司密切关注二级市场波动情况。二级市场股价受国际国内宏观环境、地缘因素、行业内卷、市场情绪等多重因素影响，近期振幅较大。公司积极加强与投资者沟通交流，传递公司价值。近期公司通过上证路演中心召开了2025年年度、2026年第一季度业绩说明会，与投资者进行线上互动，通过投资者电话、线上线下交流等方式，及时传递公司经营动态和长期价值。同时公司加强内部经营管控，深耕核心业务、推进孵化业务、优化运营管理、降本增效、努力改善盈利基本面。公司后续如实施相关计划将及时按照合规要求履行信息披露义务。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026年6月18日