

证券代码：688411

公司简称：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：2026-005

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	海博思创 2026 年半年度业绩说明会
时间	2026-10-12 - 16:00-17:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长、总经理：张剑辉 副总经理、董事会秘书、财务负责人：高书清 独立董事：沈剑飞
投资者关系活动主要内容介绍	投资者关系活动主要内容 1、海外订单拉高毛利的同时，项目垫资、保函带来营运资金占用，公司如何管控海外项目回款周期与资金成本？海外订单交付周期较长，在手海外订单的交付排期安排是怎样的，是否存在交付延期风险？ 答:尊敬的投资者，您好！公司的海外订单回款情况良好，公司海外订单的交付安排均按照与客户的约定执行。感谢您的关注！ 2、半年内存货增幅 175.87%，存货主体为储能电芯。电芯价格存在波动，公司存货跌价计提的会计判断依据是什么？在存货规模大幅增加的背景下，如何评估存货减值风险？ 答:尊敬的投资者，您好！半年报中库存情况主要系结合在手订

	单及排产计划进行的备货，公司存货跌价计提严格按照存货准则，采用成本与可变现净值孰低。感谢您的关注！ 3、(1)公司 2026 年上半年大额净流出 12.11 亿元，全年能否完成现金流转正的目标？对应的核心回款节点集中在哪些季度？ (2)上半年储能系统毛利率 21.08%，同比，环比有所增长，后续公司计划通过哪些具体举措进一步提升毛利率？您认为毛利率合理区间值是多少？(3)公司钠电储能、算电协同等新赛道目前哪个阶段？试点阶段吗？预计何时能形成规模化收入贡献，相关业务的毛利率水平预期能达到多少？ 答:尊敬的投资者，您好！公司近几年的现金流状况呈现明显的季节性波动，全年现金流情况可关注后续公司年度报告。 毛利率提升主要来源于三个方面：一是技术降本，公司大力推进技术迭代、规模化采购与标准化生产；二是业务结构优化，海外业务及运维服务高价值体现；三是回归价值竞争，聚焦高价值市场的整体解决方案。 在钠电储能方面，公司与合作伙伴共同推动钠离子电池技术迭代与规模化商业化应用。钠离子电池具备长循环寿命、低热管理需求、宽温区适配等核心特性，规模化量产后在全生命周期维度将具备综合成本优势，预计未来将与锂离子电池形成互补发展的产业格局。公司将在低温、极端环境等适配性场景优先推进钠离子电池标杆项目落地，充分释放钠电技术特性优势。 在算电协同方面，公司在包头打造储算一体化项目，通过电网侧储能与分布式智算中心的一体化统筹规划、就近布局、协同
--	---

	运行，探索绿色算力发展新路径，全力打造全国算电协同标杆工程。 4、请问如何看待储能系统集成行业未来两三年的竞争格局和政策机制？ 答:尊敬的投资者，您好！行业正经历从“政策驱动”向“市场驱动”的深刻转变，竞争逻辑已从单一设备成本竞价，转向资产全生命周期的价值竞争。随着容量电价的逐步落地、现货市场不断完善，客户越来越看重系统的可靠性、寿命、转换效率，低价低质设备竞争力明显下降。 从系统集成环节来看，未来竞争不只是单纯的制造产能竞争，还会体现在项目开发能力、系统安全、产品技术、供应链管理、全球交付能力以及长期运维服务能力等方面。公司将继续坚持以客户需求和项目全生命周期价值为导向，同时持续提升海外市场、高价值应用场景和运维服务的占比以适应行业竞争格局变化。感谢您的关注！ 5、请问公司毛利率提升的原因是什么？ 答:尊敬的投资者，您好！毛利率提升主要来源于三个方面：一是技术降本，公司大力推进技术迭代、规模化采购与标准化生产；二是业务结构优化，海外业务及运维服务高价值体现；三是回归价值竞争，聚焦高价值市场的整体解决方案。展望未来，公司正沿着“微笑曲线”两端延伸，前端打造技术溢价与品牌优势，后端发展运维服务与电力交易，高价值环节的持续沉淀将推动公司不断提升竞争力。感谢您的关注！
--	---

	6、如何看待储能行业的发展和竞争格局变化？ 答:尊敬的投资者,您好!行业正经历从“政策驱动”向“市场驱动”的深刻转变,竞争逻辑已从单一设备成本竞价,转向资产全生命周期的价值竞争。随着容量电价的逐步落地、现货市场不断完善,客户越来越看重系统的可靠性、寿命、转换效率,低价低质设备竞争力明显下降。公司作为储能系统头部企业,坚持聚焦高价值市场、提供整体解决方案,目前,正在向以新型储能为核心的综合能源服务商转型。感谢您的关注! 7、请问公司海外业务进展如何?未来目标是什么? 答:尊敬的投资者,您好!公司坚定不移的实行全球化战略。目前业务已覆盖五大洲 30 余个国家,其中欧洲业务拓展至近 20 个国家;2026 年上半年海外进入规模化放量阶段。在战略合作层面,公司与全球知名光伏与储能解决方案企业 SMA Solar Technology AG 签署全球战略合作协议,并与多家国际头部可再生能源基础设施与解决方案企业建立 GWh 级框架合作,标志着公司技术实力与品牌影响力获得国际产业界高度认可;在项目开拓层面,公司在美国、德国、意大利等主力区域持续获取 GWh 级订单,并在东南亚、波罗的海、巴尔干、南美等战略性新兴区域围绕电网侧储能、工商业储能、光伏配储、风电消纳等多元场景推进项目布局,全球业务版图持续扩容。为适配海外业务快速扩张需求,公司已在东南亚规划新增产能,全球化供应能力持续强化。海外业务正加速成为公司重要的业绩增长极,未来将成为驱动公司高质量增长的关键引擎。感谢您的关注!
--	--

	8、公司的 AI 交易模型与行业平均收益水平相比高出多少？目前入场交易的同行主要是哪几家公司？ 答:尊敬的投资者，您好！储能电站的收益水平与设备性能、可靠性以及运维交易能力等综合因素息息相关，公司通过引入 AI 交易运维模型，在所运维电站的运维收益方面普遍表现出良好的经济效益。感谢您的关注！ 9、面对储能市场在今年的高爆发，市场普遍预期明年增长速度大幅下滑，但仍能保持较大基数，请问您对未来市场增长速度如何判断？当前碳酸锂价格受去库和动力需求减少的影响，出现大幅波动，贵司在应对波动方面是否有做预防，如采销的背靠背锁单策略，大宗商品的套保策略等？ 答:尊敬的投资者，您好！行业正经历从“政策驱动”向“市场驱动”的深刻转变，竞争逻辑已从单一设备成本竞价，转向资产全生命周期的价值竞争。随着容量电价的逐步落地、现货市场不断完善，客户越来越看重系统的可靠性、寿命、转换效率，低价低质设备竞争力明显下降。公司作为储能系统头部企业，坚持聚焦高价值市场、提供整体解决方案，目前，正在向以新型储能为核心的综合能源服务商转型。储能产业作为国家新兴支柱产业之一，公司坚定看好未来储能市场前景。海外市场呈多点开花趋势，预计海外市场仍将保持快速增长的态势。对于原材料价格波动，公司通过以销定产、采购策略优化等方式降低价格波动对盈利水平的影响。公司也在关注大宗商品的套保策略。 感谢您的关注！
--	--

	10、想了解公司未来发展战略与展望是什么？ 答:尊敬的投资者，您好！面向未来，公司将坚持“制造+服务”双轮驱动，围绕三条主线推进高质量发展。 一是做强独立储能基本盘。持续深耕独立储能核心业务，深化从设备供应商向综合能源服务商转型，打通电站建设、智慧运维与电力交易等全链条，构建全生命周期价值闭环。 二是加速全球化布局。聚焦欧洲、北美、中东、亚太等高价值市场，输出“设备+运维+电力交易”全价值链模式，推动海外业务成为重要业绩增长极。 三是培育“储能+X”新增长曲线。以算电协同为核心，同步拓展光储融合、零碳园区、绿电直连等多元场景，形成可复制的商业模式。 技术层面，公司将持续投入电力电子、固态变压器、钠离子电池、AI 运维与电力交易大模型等核心方向，构筑长期竞争壁垒。当前新型储能行业正迈向高质量发展新阶段，公司将继续以扎实的经营业绩和清晰的发展战略，与广大投资者共享成长价值。 感谢您的关注！ 11、想问下公司钠离子电池布局与经济性如何？ 答:尊敬的投资者，您好！公司与合作伙伴共同推动钠离子电池技术迭代与规模化商业化应用。钠离子电池具备长循环寿命、低热管理需求、宽温区适配等核心特性，规模化量产后在全生命周期维度将具备综合成本优势，预计未来将与锂离子电池形成互补发展的产业格局。公司将在低温、极端环境等适配性场
--	---

	景优先推进钠离子电池标杆项目落地，充分释放钠电技术特性优势。感谢您的关注！ 12、问：公司认为算电协同的商业模式与发展空间如何？ 答:尊敬的投资者，您好！算电协同是公司重点布局的战略方向之一，也将是储能行业重要的增量市场。政策层面，2026 年《政府工作报告》首次将“算电协同”纳入新基建工程，“十五五”规划明确提出推动绿色电力与算力协同布局；需求层面，AI 算力产业高速发展，算力基础设施与绿电、储能的深度耦合已成为行业发展趋势。 公司推出“独立储能+算力中心”协同共建模式，实现电力与算力的深度融合：一方面借助算力配套场景提升储能电站综合收益，另一方面为智算中心提供稳定、低成本、高可靠性的绿色电力保障。技术层面，公司重点布局固态变压器（SST）、高倍率储能产品及适配算力中心场景的解决方案，并推进钠离子电池技术在适配场景的应用。 公司将算电协同作为战略重点之一，加快打造样板项目、形成可复制的商业模式，为长期增长打开全新空间。感谢您的关注！ 13、请介绍下近期公司包头储算一体化项目的具体情况，谢谢。 答:尊敬的投资者，您好！为积极响应国家算电协同新基建战略部署，公司在包头打造储算一体化项目，通过电网侧储能与分布式智算中心的一体化统筹规划、就近布局、协同运行，探索绿色算力发展新路径，全力打造全国算电协同标杆工程。 此次创新建设的词元工厂，依托一体化能源算力底座，将对外输出优质算力云服务，打通能源供给、储能调峰、算力调度全
--	--

	链条，实现源、储、算高效协同。通过储能平抑新能源发电波动，将间歇性绿电转化为稳定可控的优质电能；同时，依托算力的柔性负荷特性，项目主动适应电网波动，真正实现“算随电走、电随算调”，构建可持续、可复制的算电协同商业模式，不断拓展储能产业高价值应用场景。 针对高端算力严苛的电能质量需求，此项目将采用自主可控的核心技术体系，依托公司自研的 HyperPTU 电力方舱和 HyperSST 固态变压器，实现高效电能变换、精准调压、灵活调控，全面提升区域能源系统调控能力。感谢您的关注！ 14、请问公司 2026 年上半年经营业绩如何？主要增长驱动是什么？ 答：尊敬的投资者，您好！从经营层面来看，公司 2026 年上半年实现营业收入 62.97 亿元，同比增长 39.23%；归属于上市公司股东的净利润 6.32 亿元，同比增长 100.16%；扣除非经常性损益后的归母净利润同比增长 141.52%，主营业务盈利能力进一步提升。 业绩增长主要来自三个方面：一是国内独立储能规模化放量，公司持续深耕独立储能核心业务，并向智慧运维及电力交易等环节延伸，全生命周期价值贡献不断提升；二是海外业务进入规模化放量阶段；三是规模效应与产品结构优化带动盈利能力显著提升。 公司将继续展现自身经营质量和长期价值创造。下一阶段，公司将重点围绕海外市场拓展、国内高价值应用场景、产品技术
--	---

	升级、供应链管理以及资金运营效率等方面持续提升竞争力，以经营业绩和长期价值创造回报投资者。感谢您的关注！ 15、半年报提出向综合能源服务商战略转型，该转型的核心衡量指标是什么？公司预计多久可以看到电站运营业务形成稳定收益？算电协同被列为重点前瞻赛道，目前项目验证进展如何？短期没有营收的情况下，未来的投入节奏如何规划？预计何时有望产生收入？ 答:尊敬的投资者，您好！公司推进全生命周期服务，核心目的首先是提高储能场站的运行效率、安全水平和客户长期收益，同时增强公司与客户之间的长期合作关系。随着公司累计交付储能系统及电站运行规模持续扩大，后续运维与资产管理等服务需求也会逐步增加。随着服务体系成熟，相关业务有望逐步形成新的价值贡献，进一步推动公司向综合能源服务商的战略转型。公司 2026 年半年度已有相关的运维业务收入。 算电协同方面，公司推出“独立储能+算力中心”协同共建模式，实现电力与算力的深度融合：一方面借助算力配套场景提升储能电站综合收益，另一方面为智算中心提供稳定、低成本、高可靠性的绿色电力保障。技术层面，公司重点布局固态变压器（SST）、高倍率储能产品及适配算力中心场景的解决方案，并推进钠离子电池技术在适配场景的应用。预计今年先行在包头地区落地标杆项目。 感谢您的关注！ 16、算电协同在上海的落地节奏和海外扩张的融资安排是市场
--	--

	关注重点。想请教临港合作项目的商业模式，以及控股股东质押的后续规划？会后希望向您请教资本战略。 答:尊敬的投资者，您好！公司与临港算力（上海）科技有限公司的战略合作立足产业发展大势，双方认为“算电协同”是新型基础设施与能源融合的重要方向。双方将以“资源共享、协同运营”为原则，建立算力与电力联合运营机制，共同打造面向特定城市的算电协同多场景示范项目。通过优势互补，实现算力服务的稳定、绿色、低成本供给，提升能源利用效率，降低综合运营成本，并探索电力辅助服务等创新收益模式。依托临港算力在万卡级智算中心运营、跨省调度等方面的经验，以及公司在储能领域的技术与电力交易等优势，双方将在算力基础设施、算电协同实践等方面展开全方位合作，共同探索新场景、新模式，为算电融合高质量发展贡献务实成果。 另外，本项目不涉及控股股东质押情况。感谢您的关注！
--	---