

江苏振江新能源装备股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
形式	☒ 现场 ☐ 网上 ☐ 电话会议
参与单位名称及 人员姓名	国泰海通、国盛证券、申万宏源、方正证券、兴业证券、华创证券、华鑫证券、中航证券、长城证券、银华基金、光大理财、上海九方云智能、天鼎投资、杭州哲云、珠池基金、福建天成、风炎投资、合肥夸夫、尚雅投资、上海子呈、玖鹏资产、上海易家合、阳川基金、陕西德盈等机构投资者及1位个人投资者
时间	2026 年 10 月 13 日 10:30-15:00
地点	江苏省南通海门港新区港西大道3659号
上市公司参会人员 姓名	董事长 胡震 证券事务代表 巫健松
投资者关系活动 主要内容介绍	一、 董事长胡震介绍公司基本情况 二、 问答交流 1、欧洲对华相关政策是否会影响公司与欧洲客户的业务推进？ 答：公司近期前往欧洲参加欧洲风电展，与客户面对面对接业务。交流过程中，客户并不担心未来欧洲政策是否会影响双方业务，仅围绕业务推进等展开沟通。公司判断，客户将业务交给公司，意味着双方已是命运共同体，客户未提及相关政策风险，至少说明其对该问题并不敏感。 公司认为欧洲当前并不具备对华相关贸易政策快速落地的基础：第一，欧洲产能建设周期长，新建一座工厂至少需要三年以上时间，同时还需配套有熟练工人与工程师团队；第二，欧洲本土供应商投资意愿较低，目前看不必过度担忧。 当前欧洲多家主机厂均出现强化中国布局的趋势，将贴近制造地的研发环节放在中国，通过中国的制造与供应链能力实现降本，提升自身竞争力。

	2、公司在商业航天领域的布局？ 答：紧固件：目前正与两三家客户开展合作，其中一家客户今年订单规模可达到约 100 万元，其余客户仍处于开发洽谈阶段。 贮箱：暂未拿到正式订单，公司内部正在开展小样生产，已完成探伤、打压等工序，同步与 2 至 3 家客户对接。公司研发的激光焊接技术效率可达传统焊接的约 2.5 倍，除火箭相关应用外，还可延伸至风电、船舶等主营业务领域，目前正推进专用焊接装备研发，降低对操作人员技术水平的要求。 3、公司铸件、塔筒业务的后续规划？ 答：铸件业务过程控制复杂、技术要求相对较高。目前已完成一家国内风电客户的验证并成功交付产品，此外其他客户都在认证过程中：已开发成功恩德的底座产品，Enercon 已释放认证订单，GE 在认证过程中，西门子、维斯塔斯明年开始认证。2027 年铸件业务目标为实现盈亏平衡。 塔筒业务方面，西门子已下陆风塔筒订单，此外公司与中国电建签订长期协议，主要针对越南市场，公司的塔筒出口越南享受零关税，目前已有订单落地。 4、公司海工事业部单桩、导管架业务的产能及投产节奏是怎样的？ 答：单桩业务推进速度相对更快，现有振江海风工厂设计产能为60套单桩、180套海塔，相关业务在洽谈中，预计2028年有订单落地。 导管架业务等待振江海风三期产能落地，三期产能建设将以订单等各方面要素高度确定为前提。 5、公司在燃气轮机领域的布局规划？ 答：公司主要承接西门子燃气轮机中发电机底座、冷却罩部件，目前在手订单约50套，预计2027年该业务量将继续上升，有望达到70至80套。 公司同时也与国内一家船用燃气轮机企业洽谈合作，其产品功率区间大致为7~15兆瓦，机型相对小型。当前船舶主要使用柴油，排放难以符合绿色环保标准要求，未来要实现零排放，燃料方向大概率为氨或甲醇；内燃机采用间歇式燃烧，能量转化效率存在天然瓶颈，40%+的转化率基本已是天花板，而燃气轮机为连续燃烧，效率更高且可实现零碳排放，因此由内燃机向燃气轮机过渡的趋势明确。 6、公司的新兴业务规划？ 答：氢能业务方面，有客户计划将氢能相关模块的生产制造及总装转移至中国，公司已有清晰计划，预计2028年正式启动合作，后续相关订单全部转至公司。
--	--

	此外，公司还布局了船舶吊舱业务，该装置为水下封闭大电机驱动，可实现360度全回转、零半径转向，相比传统柴油机推进更灵活高效，可应用于高端游轮、破冰船、军舰、潜艇等场景；当前该领域ABB占据全球约80%的市场份额，且ABB产品的部分零部件由公司供应。另外其他客户也在规划将同类产品从零部件生产到整机组装调试全链条转移给公司，受益于北极航线等新场景拓展，该产品市场空间将持续扩大。 7、中东光伏支架工厂后续的经营规划是怎样的？ 答：2026年中东光伏支架工厂经营受战争导致的不可抗力影响。当地无对应原材料，需从中国运输至沙特，战争爆发后海运费快速上涨。 目前公司正与相关方协商运费承担事宜，当前两个项目已接近收尾，新项目开始启动中。 当地项目储备较多，沙特依托沙漠面积大、光照时长好的资源优势，发电成本可达到1美分/度，规划通过10-20年发展可再生能源，吸引美国算力中心落地，每年新能源规划规模为15-20GW，只要该规划不停止，当地市场业务空间充足。 8、公司一期、二期项目的推进情况如何？铸造环节的进度是否符合预期？ 答：公司海门工厂一期、二期项目整体推进较为顺利，整体进度符合预期，其中一期风电装配工厂2026年3月启动批量发货，目前出货已接近100套，明年预计在500套左右。目前看仅铸造环节进度稍慢。 9、紧固件业务的核心技术优势及增长空间如何？ 答：公司生产的紧固件的核心是施必牢防松螺纹技术，该技术最早来源于美国，最初应用于美国军用飞机，是全球三大防松技术之一。相较于其他防松技术，施必牢技术工艺可实现量产、成本更低、性价比更高，防松螺纹可做到与普通螺牙相同的成本，同时具备防松功能，可完美替代传统普通螺纹。公司收购施必牢时其年销售额仅为1亿多元，2026年半年度已实现2.5亿元销售额；此前该产品采用高价策略推广，市场接受度有限，当前公司采用与传统国标螺纹相近的价格进行市场推广，市场拓展速度加快，已在多个领域实现应用。目前正逐步向风电领域推广，已与东方电气、上海电气开展跟踪对接，反馈均为积极正面；若后续替代进程顺利，整体增长空间较大。 10、公司对于并购标的的布局方向？ 答：公司当前主营业务发展态势良好，主要精力仍集中在主营业务；对于并购持开放态度，重点筛选质地优良、性价比高、未来具备较强业绩爆发力的标的，后续将持续做好已收购标的的经营管理工作。
--	---

附件清单 (如有)	无
日期	2026年10月13日