

## 天顺风能（苏州）股份有限公司

### 关于2024年度暨2025年第一季度网上业绩说明会召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

天顺风能（苏州）股份有限公司（“公司”）于2025年04月25日15:00-17:00通过线上交流的方式召开了2024年度暨2025年第一季度网上业绩说明会。关于本次业绩说明会的召开事项，公司已于2025年04月25日在《证券时报》及巨潮资讯网上发布了《关于举行2024年年度暨2025年第一季度网上业绩说明会的公告》（公告编号：2025-021）。现将召开情况公告如下：

#### 一、会议召开情况

- 1、会议召开时间：2025年04月25日（星期五）下午15:00至17:00
- 2、会议召开地点：在“约调研”小程序上举行线上说明会
- 3、公司参会人员：公司董事长兼总裁严俊旭先生；独立董事周昌生先生；董事兼董事会秘书朱彬先生。

#### 二、互动交流情况

1、2023年及之前，公司没有海风业务，绿电规模也小，每年的营收能有七八十亿；2023年之后，公司绿电规模不断扩大，也有了海风业务，而且国家陆风需求继续保持大幅正增长，为什么公司年营收却极度萎缩，净利大幅下降？目前公司陆风年产能有多少吨？除了战略调整至海风业务，是否有一带一路国家的新欣陆风业务拓展计划，既然公司在陆风的技术和产能储备上本来就有优势？

答：2024年公司合并了塔筒、叶片等陆上装备制造业务，陆上装备板块不再以规模为导向，将集中优势资源主要拓展国内优质项目。陆上装备业务暂无海外拓展计划，未来公司将在海工领域积极拓展海外市场。零碳业务和海工装备制造业务将成为公司未来发展的两大核心支撑。

#### 2、天顺风能经营还可以，为什么股价越走越低？还有其他因素吗

答：自2021年后，公司业务做战略性调整，同时外部市场存在极大的不确定性，经营业绩确实是下滑的。但经过这两年的努力，公司业务调整已经基本完成，后续我们轻装上阵，坚持以零碳实业+海工装备为两个新增长点，积极推进订单、风场建设项目落地、降本增效，力争

以良好业绩回报股东。

**3、2025年是否计划出售风电场，缓解财务压力？**

答：公司这两年业务扩张，承受了一定的资金压力，但随着业务战略转型趋稳，陆上装备板块已经整合完毕，海上装备板块开始逐步启动回暖，预计公司的资金面会稳步向好。目前公司暂无出售风电场的计划，感谢您的建议。

**4、关于公司塔筒及叶片板块，想请问董秘：公司多次说明陆风板块转型高质量发展，完成有序收缩和内部整合，结果目前2024年和2025Q1都产生较大亏损，请问陆风板块的所谓转型和整合还要多久才能看到扭亏为盈的希望？**

答：2025年初，陆风板块已经完成转型和整合。塔架板块聚焦于提升精细化运营管理水平，强化经营性现金流管控；叶片及模具板块，成功开拓复材拉挤业务，并实现了拉挤板的批量生产，产品涵盖了远洋船舶的转子风帆和无人地效翼船等高技术含量的应用领域。

**5、独立董事，你好！公司上次公布的储能项目公开招标中，最后选择了报价比有技术实力的第三方多出百分之十几的关联方，请问：该选择的背后逻辑是什么？请给广大投资人一个交代。如何保障公司中小投资者的利益不被关联方侵蚀？**

答：公司就储能项目委托了第三方专业招投标机构，对该项目进行独立公开招标，共有12家单位投标，其中有效投标8个，无效投标4个。评标专家系由专家库中随机抽取确认，各位专家从技术、商务、价格三个维度对各投标单位进行评分。经过定量评分，深圳天顺智慧能源科技有限公司综合得分第一，不存在损害中小投资者利益的情况。

**6、公司主动收缩陆上塔筒与叶片业务，导致相关收入同比下降49.7%。请解释这一战略调整的原因？**

答：经过20多年的发展，陆上风电装备制造业务竞争日趋激烈，毛利持续下降，因此公司装备制造板块的战略重心转向更具发展潜力、更具资源壁垒的海上风电业务。关于公司的战略选择，在公司历年年报中有详细阐述，请参阅公司2023年、2024年年报。

**7、毛利率持续下降（风塔7.15%、海工3.08%）是否反映成本管理失效？原材料价格波动（钢材、树脂）对冲措施是否到位？**

答：毛利率下降主要受交付量下滑，固定摊销及费用成本较高影响。过去两年陆上风电竞争日趋激烈，行业整体供过于求，开工率不足。海上风电项目受审批进程影响，开工延后，导致需求滞后，交付量下滑。从去年下半年开始，江苏、广东海风有诸多项目陆续启动，未来三年预计开工的海风项目较多，仅在粤东粤西、浙江、福建地区能看到比较明确的项目就有约

17GW，这些区域产品以导管架为主。随着后续装备制造板块产能利用率回升，预计毛利率会有明显改善。原材料价格波动对成本端影响不大。

**8、能详细的说明一季度业绩下滑的原因吗？海工是发货后确收还是安装完确收？**

答：一季度业绩下滑的主要原因是陆上装备制造板块交付量较少，影响收入，固定摊销及费用成本较高导致亏损；海工业务的施工窗口期为二、三季度，一、四季度交付较少。风电海工业务是按批交付确认收入。

**9、针对高企的应收账款，公司计划如何优化回款周期？是否会调整信用政策或加强客户风险评估？**

答：公司应收款中电站的国家补贴占比接近一半，这一部分的回款由相关部门统一调配，与电力行业一致。装备制造板块，公司在订单承接阶段，会充分考虑客户信用等级、商务回款条件，项目现金流等因素，感谢您的关注与建议。

**10、严先生您好！我是小散，请问您今年有哪些措施办法提升公司业绩？谢谢！**

答：感谢您的长期陪伴和支持。从管理层面来讲，在今年年初的经营管理会议上，公司管理层明确了全年的重点工作方向，将从组织、资金、产能、平台等四个管理维度着力，确保未来2-3年公司业绩的稳定与增长。从业务层面来讲，公司将坚持既定战略方向，努力构建覆盖国内外多元市场、风电与海工装备多样化产品以及制造与服务并行的多维收益模式，确保公司在不确定环境中保持持续稳定的成长能力。

**11、公司存货中原材料、在产品和产成品的占比如何？针对存货积压风险，是否制定了明确的去库存计划？**

答：公司目前存货主要是海工装备产品，造成积压的原因是海风项目受审批进度影响，开工延后，导致交付延期。后续将在管理上持续优化，建立项目全生命周期数据库，根据项目实际开工进度下料生产，尽可能减少库存积压。

**12、面对21亿元短期借款，公司计划如何优化债务结构？是否有信心通过经营性现金流或再融资覆盖到期债务？**

答：公司有信心通过业务回款覆盖到期债务；债务结构优化方面，公司去年底在子公司北京开发层面引入战略投资人，增资10亿元，有效降低整体负债率。对于电站资产占比70%的整体资产结构，债务结构已经较为优化。目前公司陆转海战略的资本支出基本完成，随着海工订单的增加回款、电站并网，负债率有望进一步降低。

**13、2024年营收同比下降37.1%至48.6亿元，归母净利润同比下降74.3%至2.04亿元，第**

**四季度单季亏损8720万元。请详细说明导致业绩下滑的具体因素？**

答：业绩下滑的主要原因，一方面是装备制造板块重心转向风电海工装备，但2024年受审批影响，海风项目建设滞后，交付量较少。另一方面，陆上装备板块进行有序的收缩和整合，不再以规模为导向，交付量下降，固定摊销及费用成本较高导致亏损。

**14、贵公司在控制三费支出方面做了哪些举措呢？**

答：公司主要从精简管理层级、严格制定管理费用预算及强化预算管控与执行、搭建数字化管理平台等维度控制费用支出。在组织架构层面，通过合并职能重叠部门、减少冗余汇报流程，降低管理成本，提升组织运行效率；在预算管理方面，结合过往数据与业务实际需求，科学合理设定费用标准，并利用动态监控机制及时纠偏；同时，借助数字化管理平台整合采购、财务、销售等全流程数据，实现费用支出的可视化管理与分析监控，进一步挖掘降本增效空间。

**15、目前海工订单情况，以及阳江、德国海工基地预计投产时间？**

答：德国工厂采用高度自动化生产设计，目前正按部就班建设中，与海外客户的订单也已经在商谈中。德国工厂将采用本地团队管理模式，主要团队成员均具有丰富的欧洲风电海工从业经验。具体海工订单情况请关注后续公告披露。

**16、周先生，就昨晚公布的年报与一季报，您对于公司这两两年来的决策有何看法？您认为公司现阶段存在哪些不足？**

答：我认可和支持公司的决策。在目前的大环境下，尤其是海上风电国内国外的发展进度要比预期慢一些，公司战略转型也面临着很大的压力和挑战，我相信公司能够转型成功。公司目前经营正常。

**17、海工业务2024年营收4.3亿元，但产能利用率不足预期（如阳江基地尚未投产）。请披露海工产品交付量、主要客户订单（如青洲六、华润苍南项目）的执行进度如何？**

答：截至2024年底，在手项目青洲六、华能临高等项目已陆续实现完工交付；国核院海洋牧场、青洲五/七导管架、华润苍南升压站项目相继启动施工，计划于25年上半年陆续发运，详情请参阅年报。

**18、公司是否有计划通过响应证监会号召，通过贷款回购股份，提升市值管理水平？**

答：公司资金主要还是用于业务发展，暂无通过贷款回购股份的计划。

**19、面对大金重工、泰胜风能等对手的产能扩张，公司如何巩固国内七大沿海基地与德国基地的竞争优势？**

答：公司与几个友商的目标市场、目标产品均存在差异，我们国内海工基地主要目标产品

是国内外导管架、升压站、汇流站等风电产品及特种船舶等传统海工产品。欧洲风电海工市场需求70%大单桩，30%导管架及漂浮式。德国基地面向欧洲的大单桩市场，欧洲目前产能很多还是11m以下的单桩，未来欧洲单桩预计往11-13m，甚至更大直径的方向去发展，这一块目前存在较大的产能瓶颈。另外欧洲在碳关税、反补贴调查等方面对欧洲本土企业及其供应链也会更友好。未来国内外海工基地将在导管架、升压站等风电海工产品出口方面发挥协同效应。

**20、公司广东、江苏海风装机问题解决在即，有具体时间吗？隔壁四季度，一季度业绩爆表，公司得向隔壁学习啊。**

答：感谢您的批评和建议，天顺进入海工虽晚但不迟，我们有信心迎头赶上并超越行业。

**21、严总，您好。请问德国海风单桩工厂为什么从2019年收购后一直到2024年还没能投产？大金重工也是从2019年切入海风，现在已经拿到并交付多个欧洲海风大单，甚至公告中说要在三五年内做到行业第一。对比竞争对手的发展，请问贵司德国工厂进展缓慢主要原因是什么？未来海工领域是否有信心和计划，重现过去主营陆风塔筒时行业第一的辉煌？**

答：公司在2019年收购德国基地，是基于对海风尤其是欧洲海风长远看好的目标。建设进度相对缓慢主要是因为：一方面，2023年之前，因为各种原因，包括俄乌战争、利率持续上行等，欧洲风电开发推进并不及预期，需求未完全释放；另一方面，海外码头建设投资额较大，公司管理层更加审慎，在投资决策、建厂规划、团队组建等方面考虑更加充分；同时我们也在持续研究欧洲风电海工装备的技术演变路径，以确保海外基地投产后能长期、稳定、高效运营。我们有信心在德国基地投产后，凭借欧洲团队的运营管理能力与天顺的成本管理体系，赢得更多的欧洲海风市场份额。

**22、公司去年还会不定期披露海工订单，今年无任何披露，是因为今年没拿到项目吗？**

答：目前海工业务的零星项目未达到披露标准。国内粤东粤西、福建浙江的大型海风项目的招标尚未正式启动。海外订单方面，目前没有实质性订单签订。相关订单信息请关注后续信息披露。

**23、公司今年是否有股权激励计划？**

答：公司第二期员工持股计划尚在存续期，暂时无计划实施股权激励。

**24、江苏竞配的2.65GW海上风电，大丰的两个项目都已经开工，龙源射阳今年会开工吗，公司有无收到开工/交付通知？**

答：龙源射阳项目受审批相关因素影响，公司暂未收到交付通知。

**25、面对公司债台高筑的情况，今年有没有增发股票的打算？**

答：感谢您的建议，我们暂时没有增发的打算。

**26、从公司年报看到，2024年研发人员相较2023年有不小减少，请问是什么原因？面对公司业务多方面拓展：保持高质量陆风、战略拓展海风，绿电和复合材料开发应用，如何保证有竞争力的人才资源充足和稳定，以支持公司战略目标实现？**

答：公司2024年合并陆上装备事业部，装备制造的战略重心调整到海上装备制造，目前公司在人才储备、人才梯队建设方面较2024年有所提升。

感谢投资者积极参与公司本次举办的业绩说明会。2025年，公司将继续开拓进取，努力保持公司经营的稳定，以回报投资者和全体员工。公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢。

后续欢迎大家继续通过电话、邮件、互动平台等方式与公司进行交流。公司指定的信息披露媒体为《证券时报》和巨潮资讯网([www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn))。敬请广大投资者及时关注相关公告并注意投资风险。

天顺风能（苏州）股份有限公司董事会

2025年04月26日