

证券代码：688660

证券简称：电气风电

上海电气风电集团股份有限公司
2025 年 04 月投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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_____	
参与单位名称及 人员姓名	线上网络投资者。	
时间	2025 年 4 月 28 日上午 11:00-12:00	
地点/形式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动	
公司参会人员	董 事 长	乔银平
	总 裁	王 勇
	财务总监、董事会秘书	石夏娟
	独立董事	周芬、洪彬
投资者关系 活动主要内容	1、看到公司最近在海外业务方面有很多进展，公司在海外业务的规划是什么样子的？ 答：公司持续加快拓展海外业务，已制定形成更全面深入的海外业务规划，并持续推动海外商业模式创新，扩大在欧亚、东南亚、韩国等重点区域和国别的市场份额，完善海外产品布局及技术能力，成功交付部分海外项目并实现本地化服务。同时，基于海外市场需求和特点，公司完成多款海陆产品的开发工作，并开始推进部分机型的国际型式认证等工作。2025 年除了继续深耕欧亚区域、韩国、越南、印尼等区域和国别，预计还会在中东、东欧等区域会有新的突破，其中一季度公司已与阿曼 Mawarid 集团签署了相关合作协议，合作模式从单一设备出口转向“技术许可+本地化供应链支持、服务支持”的商业模式共建，将更好地满足当地市场的需求，提高产品竞争力，并进一步巩固和提升公司在海外市场的竞争优势。 2、董事长您好，对于自有风场这块，我们后续是否有扩大自持风场规模的目标，如果有，预计会扩大到什么水平？还有，目前自持风场的毛利率大概维持在什么水平上？	

	答：公司对于风资源采用“滚动开发”的模式，也就是“开发一批、建设一批、转让一批”，保持公司轻资产运营，同时对于部分风电场采取自己运营收取发电收益。2024 年度，公司风场发电业务毛利率为 40.28%。 3、目前贵司专注于风电行业，今年并没有预期能盈利，在这种预期下，有没有拓展其它行业并让公司扭亏为盈的计划？ 答：2025 年度，一方面公司将坚持开源，持续狠抓主力机型的技术降本，继续提高主机项目毛利，加强“两海”高毛利订单的转化，加速盘活存量基地、存量风场、存量投资项目。另一方面抓好节流，持续压降各项费用，控制三包及安装成本，加强收款管理等，堵住日常经营管理的“出血点”。实际盈利情况还以公司披露的定期报告为准。 4、贵司专注风电行业，今年并没有预期能盈利，在这种预期下，有没有拓展其它行业的规划并盈利呢？ 答：2025 年度，一方面公司将坚持开源，持续狠抓主力机型的技术降本，继续提高主机项目毛利，加强“两海”高毛利订单的转化，加速盘活存量基地、存量风场、存量投资项目。另一方面抓好节流，持续压降各项费用，控制三包及安装成本，加强收款管理等，堵住日常经营管理的“出血点”。实际盈利情况还以公司披露的定期报告为准。 5、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 答：2024 年度国内风电招标、中标规模大幅增长，国内整机厂商进一步加速拓展海外风电市场。公司 2025 年第一季度营业收入同比增长 64.04%，归属于上市公司净利润亏损同比收窄。同行业的业绩情况以其公开披露的第一季度报告为准。 6、贵司上市后已连续三年亏损，2025 年第一季度仍然亏损，请问：贵公司亏损点在哪里？ 答：2022 年起，国内陆上、海上风电全面进入平价时代，市场竞争激烈，风机招标价格持续下行，公司风机产品销售订单价格也因此逐年下降。公司已经通过积极推动产品大型化、调整技术路线、供应链降本等方式压降成本，并对销售订单项目成本等予以全流程、精细化管控，同时积极控制并降低销售、管理等期间费用。2024 年度由于部分销售订单项目成本下降幅度不及销售价格下降幅度，仍存在亏损的情况，但毛利率已有所改善，并且净利润同比实现减亏。2025
--	--

	年第一季度，虽公司交付量同比增加，但交付量和营业收入规模仍较小，公司通过积极控制并降低期间费用，期间费用率有明显降低，但因部分固定费用仍需支出，综合导致 2025 年第一季度净利润仍出现亏损。 7、行业以后的发展前景怎样？ 答：2025 年至“十五五”期间，新能源装机中预计风电装机的占比将逐渐提升，同时随着深远海项目的逐渐启动，海风也有望进一步放量，行业市场前景广阔。 8、公司之后的盈利有什么增长点？ 答：在目前整个风电市场仍处于白热化价格竞争的背景下，公司将积极推进以下措施：一是致力于提高风机可靠性，提供“好品质，可信赖”的风机产品；二是通过优化订单结构，提高盈利性较好的海上和海外订单体量；三是坚定推进“一体两翼”布局，在驱动链、混塔、叶片等核心零部件方面进一步技术穿透，以优化成本并保障交付，同时加大后市场服务的拓展力度以提高其贡献度；四是加快风资源的滚动开发节奏以尽快转让实现收益，并为公司高质量发展做好支撑。 9、董秘您好，行业一季度的招标项目很多，请问公司一季度中标多少，现在行业竞争这么厉害，公司要怎么多中标？ 答：截至 2025 年一季度末，公司新增订单共计 2,505.35MW，较上年同期上升了 461.55%，累计在手订单为 18,101.65MW，较上年同期上升了 98.79%。在市场开拓方面，公司坚持订单和资源开发两手抓，不断提高市场拓展能力，提升市场地位，包括①陆上市场重点围绕沙戈荒大基地项目，建立相对优势和壁垒，实现与客户的有效合作；②海上市场重点布局深远海及漂浮式；③完善新能源产业生态，推动高质量发展，开展内蒙、新疆、东北、贵州等重点区域的产业布局；④探索海外差异化模式创新，助力一带一路国家战略等。 10、今年业绩有望扭亏并盈利吗 答：2025 年度，一方面公司将坚持开源，持续狠抓主力机型的技术降本，继续提高主机项目毛利，加强“两海”高毛利订单的转化，加速盘活存量基地、存量风场、存量投资项目。另一方面抓好节流，持续压降各项费用，控制三包及安装成本，加强收款管理等，堵住日常经营管理的“出血点”。实际盈利情况还以公司披露的定期报告为准。
--	---

11、尊敬的董事长先生，请您说一下为什么给董监高买责任险？这意味着什么？

答：公司根据中国证监会《上市公司治理准则》的相关规定为公司及董监高购买责任保险，主要是为了持续保障董事、监事、高级管理人员等依法履行职责。

12、请问乔董事长，近端时间一直疯传电气风电有重组或新资产注入的事情，有这回事吗

答：截至目前本公司不存在应披露而未披露的重大信息，包括但不限于筹划涉及本公司的并购重组、股份发行、债务重组、业务重组、资产剥离和资产注入等重大事项。

13、目前是否正在筹备资产重组计划，未来会与上海微电子有哪些合作计划？

答：截至目前本公司不存在应披露而未披露的重大信息，包括但不限于筹划涉及本公司的并购重组、股份发行、债务重组、业务重组、资产剥离和资产注入等重大事项。

14、公司本期盈利水平如何？

答：公司 2025 年第一季度归属于上市公司股东的净利润为-1.87 亿元，亏损同比收窄。

15、国家能源局提出 2025 年将统筹推进新型电力系统建设，核准重点输电通道并推动构网型技术、低频输电等新模式试点。电气风电全球首推的 16MW 低频海上风电机组已中标浙江玉环 304MW 项目，计划 2025 年全容量并网，其柔性低频输电技术可解决深远海送出难题。低频输电技术目前缺乏行业标准，公司在该领域是否已主导或参与相关标准制定？未来在沙戈荒大基地汇集组网、海岛供电等场景的应用规划如何？低频机组相比传统机型是否具备溢价能力？玉环项目毛利率是否高于公司平均水平？2025 年低频技术相关订单目标占比多少？欧洲、中东等市场对深远海技术需求旺盛，公司是否计划将低频机组与阿曼 Mawarid 集团的本地化工厂结合，输出“技术授权+EPC”模式？

答：公司已经布局了海上低频输电、海陆构网型风机、海陆源网荷储相关技术，并在 2024 年完成样机的下线，目前正在开展相关测试验证工作，有利于公司产品市场竞争力提升，具体销售价格根据市场需求及项目配置情况而定。构网型风机技术能够解决传统跟网型风机在弱电网下的稳定运行问题，满足电网强度弱、惯量低的高比例新能源发电系统需求，满足电力市场化对风场稳定运行的需求。未来低频产品是否出口将根据海外市场的具体需求决定。

	16、国家能源局提出 2025 年将大力推进第二批、第三批“沙戈荒”大型风电光伏基地建设，并明确全年新增风电光伏装机目标 2 亿千瓦左右。电气风电在 2025 年初已中标华润敦煌、华能巴彦淖尔等沙戈荒区域项目，涉及容量超 800MW，且卓越平台机组适配低风速、高风沙环境。沙戈荒项目对风机经济性要求更高，公司通过垂直整合供应链（如自研齿轮箱、锁定钢材价格）和模块化设计（如海神平台）能否进一步降低度电成本？2025 年产能利用率是否计划提升至 80%以上以加速订单转化？国家能源局强调“风光储”一体化，公司“风储荷网”技术是否已应用于沙戈荒项目？在提升电网兼容性和调峰能力方面有何具体案例？ 答：公司通过供应链穿透布局，实现对叶片、驱动链等关键核心零部件从设计技术和制造工艺等方面的穿透掌握，增强公司对关键核心零部件技术和供应链的掌控能力。通过技术穿透提升对风电机组的质量管控，同时，通过对部件采购生产整个环节的穿透，更好的理解成本构成，便于采购议价，有利于实现部分部件通过自制进一步实现降本跟产品的协同。公司将进一步深化智能化制造、柔性化生产、绿色制造等方面的举措，优化产能布局与利用，提升生产效率。通过人工智能驱动的生产调度、供应链数字化平台、定制化生产能力提升等多重手段，对生产资源进行统筹利用，进一步优化产能利用率。 17、2023 年 11 月，艾郎科技在摩洛哥启动首个海外工厂项目，预计年产能高达 600 套风电叶片，旨在打造一个服务于欧洲、非洲和中东市场的风电叶片生产基地。请问公司是否考虑与上海电气协同，在中东复制“技术授权+本地化工厂”模式？此类合作对规避关税壁垒（如欧盟碳关税）有何优势？ 答：公司将积极与控股股东上海电气形成协同，充分发挥上海电气集团多年在海外基地的优势资源，立足高质量产品和解决方案，进一步实现海外市场新突破。一季度，公司已与阿曼 Mawarid 集团签署了相关合作协议，合作模式从单一设备出口转向“技术许可+本地化供应链支持、服务支持”的商业模式共建，将更好地满足当地市场的需求，提高产品竞争力，并进一步巩固和提升公司在海外市场的竞争优势。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 04 月 28 日