

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 年半年度科创板新能源行业集体业绩说明会暨

2025 年半年度业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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 9 月 03 日下午 15:00-17:00	
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	洪彬、蒋琰
投资者关系 活动主要内容	1、去年 10 月 12 家整机商签署反低价竞争公约，到目前为止有何效果？今年行业整体发展与去年相比有何变化？公司如何响应落实“反内卷”的号召？ 答：2024 年 10 月，12 家整机商签署反低价竞争公约，国家电投等央企率先调整招标规则，采用“非最低价中标”机制，推动风机价格企稳。目前国内风机价格战虽未完全结束，但已出现缓解迹象。 2025 年初以来，风电行业继续呈现招标放量，行业仍处于激烈竞争阶段，整机商持续加速出海寻增量等发展特点。年初 136 号文的正式发布，标志着行业步入市场化改革深化与高质量发展协同推进的新阶段，向重质提效发展。 在此背景下，公司始终坚持以“服务国家战略，紧贴国家需求，实现高质量发展”为统领，紧扣市场拓展、科技创新、客户服务、完美履约、管理提升、成本管控等核心方向，全面对标全球前沿技术与标杆企业，系统谋划高质量发展路径与实施举措，聚力推动技术创新与机制创新，持续提升公	

	司经营质效，有效抵御各类行业风险挑战。 2、公司 2025 年上半年新接订单情况如何？ 答：公司持续发力开拓高质市场，夯实稳健发展核心动能，2025 年上半年度新增订单共计 5,386.95MW，较上年同期上升了 68.50%，其中已中标尚未签订合同的订单 2,952.85MW，累计在手订单为 20,126.25MW，较上年同期上升了 74.80%。 3、公司在出海业务有什么进展？ 答：公司上半年持续扩大在重点国别的市场份额，继 2024 年在欧亚、韩国、印尼等地区取得订单突破后，今年上半年又中标欧亚、阿曼项目订单，较去年同期大幅提升，近期在波黑市场实现突破，取得了订单。公司坚持高端化、差异化的竞争策略，以“技术授权+本地化服务+风机整机和零部件出口”的一揽子解决方案为抓手。同时，公司持续推进海外产品开发和认证，并全力保障海外项目交付、本地化服务工作顺利开展。 4、136 号文的发布对风电行业会有什么影响？ 答：该政策通过建立更加完善的市场化电价形成机制，包括实施差价结算、存量与增量项目差异化定价等举措，旨在优化资源配置效率，提升新能源消纳水平。该政策特别强调推动风电等新能源项目全面参与电力市场交易，通过市场化手段引导行业健康有序发展。 5、公司有什么具体措施提升公司业绩？ 答：在目前整个风电市场仍处于白热化竞争的背景下，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。 6、请问王总，公司在开拓海外市场方面，结合开拓经验、当地市场环境及前景看，公司认为哪片区域市场布局更具性价比？怎么评估东南亚、非洲、中东、欧美四大市场？ 答：公司已在欧亚、东亚、东南亚、中东等地区均已有布局并获得一定订单。问题中提及的市场区域均具有较大的市场潜力，公司将以“技术授权+本地化服务+风机整机和零部件出口”的一揽子解决方案等高端化、差异化的竞争策略，
--	---

	持续拓展潜在海外市场。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 09 月 03 日