

证券代码：301658

证券简称：首航新能

深圳市首航新能源股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20260522

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	来自东方财富证券、景顺长城基金、长城证券、宝盈基金、子衿私募基金、广发证券、和融联投资、联储证券等机构的9名投资者
时间	2026年5月22日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 龚书玄 证券事务代表 丁雪萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2025年及2026年第一季度经营情况</p> <p>（一）2025年度经营情况</p> <p>2025年度，在全球光伏市场需求波动、欧洲户用市场增速放缓的背景下，公司全年实现营业收入25.74亿元，同比下降5.04%；同时，公司积极适应市场需求变化、拓展工商业和集中式储能业务，储能电池、储能系统等产品收入稳定增长，占营业收入比重提升至46.27%，较2024年度增加16.76个百分点；因受行业竞争加剧、公司调整市场竞争策略、收入的产品结构变化等因素影响，2025年度公司综合毛利率为29.04%，较2024年度减少6.69个百分点。</p> <p>（二）2026年第一季度经营情况</p>

2026年第一季度实现收入6.58亿元，相比去年同期增长0.54%，其中，储能系统（工商业和集中式储能系统）业务，实现收入1.06亿元，同比增长274.11%，占总营业收入的比例较上年同期增加11.4个百分点，达到15.7%。

二、主要问题及回复

（一）公司的营收主要来源于境内还是境外市场？该市场的发展情况如何？

公司营收主要来源于境外市场，2025年度境外收入占公司总体营业收入的比例为89.44%。2025年度海外光伏市场整体呈现出“不均衡发展”的态势，中东非、东南亚以及拉美市场等新兴市场呈现“多点爆发”的态势，而欧洲市场则因受到国际政治和经济环境、政府政策等因素影响，不确定性进一步增加，光伏装机增速阶段性放缓。储能方面，欧洲市场补贴政策和电力市场转型推动了户用储能市场需求的复苏，同时也促进了工商业储能市场的扩张。澳大利亚于2025年7月推出的“Cheaper Home Batteries Program”补贴计划，推动了户储市场的快速增长。

（二）公司在海外市场的市场布局如何？是否在海外设立了本地团队？

公司已形成了全球化的业务布局，业务辐射国内及欧洲、亚太、澳洲、拉美、中东和非洲等多个地区。公司在上述区域均建立了本地化的销售团队和本地、洲际、总部三级服务支持体系，实现了对终端市场的快速响应和优质服务。

（三）公司工商业储能和集中式储能业务发展情况如何？目前主要分布在哪些市场？

公司储能系统业务（含工商业储能及集中式储能）目前主要市场位于欧洲，中东等其他地区贡献了少部分收入。

在市场开拓方面，工商业储能渠道开拓逐步见效，公司重点聚焦欧洲核心市场，建立了本地化销售与技术支持团队。集中式储能方面，公司已实现多个项目的交付落地，为后续市场的拓展奠定了坚实基础。同时，公司也在中东等新兴市场完成了初步项目落地与渠道验证。

在产品布局方面，公司围绕工商业及集中式储能场景，逐步形成了覆盖工商业、大型地面电站和电网侧储能领域的多款产品矩阵。

经过前期持续的市场开拓与产品布局，公司储能系统业务 2025 年度实现营业收入 1.81 亿元，同比增长 150.65%；2026 年第一季度实现营业收入 1.06 亿元。

（四）电芯供应紧张是否对公司供应链产生影响？电芯等原材料涨价对公司产品价格的影响如何？

公司已与核心电芯供应商签署长期供货协议，提前锁定供货量，截至目前，公司未出现因电芯供应紧张而导致的生产中断或交付延迟情况。

由于市场竞争等因素，电芯等原材料价格上涨带来的成本压力目前难以完全向下游客户传导，公司将持续通过研发设计及制造环节降本增效、提高产品附加值等方式部分消化原材料涨价带来的影响。

（五）当前行业竞争加剧，叠加成本上涨，公司如何应对毛利率压力？

公司注重价值竞争，将持续提高产品附加值以提升产品盈利能力，具体应对举措包括：

1、从开发产品维度进化为系统解决方案维度，深入用户侧、配网侧等各种应用场景，持续优化、完善贴合场景需求的系统解决方案；

2、积极探索 AI、大数据等新兴技术的应用，持续优化光储系统能效与运营效率，帮助客户降低用电成本、提升项

	<p>目收益；</p> <p>3、持续强化海外本地化服务网络建设，提升客户粘性与产品溢价能力；</p> <p>4、重点布局高毛利产品，逐步调整低毛利产品占比，提升公司整体毛利率水平。</p> <p>（六）公司如何安排 2026 年的研发及销售投入？</p> <p>2026 年公司将持续加大市场开拓及研发投入力度，以增强持续竞争能力，在市场方面将进一步加强海外本地化团队建设及新市场的拓展，提升品牌渗透率与客户响应速度；在研发方面将持续进行技术创新和探索，满足多样化的市场需求，通过优化产品成本、提高光储系统的运营效率和收益等方面进一步巩固并增强公司现有竞争优势。</p> <p>（七）公司未来的发展战略和规划</p> <p>未来，公司将依托在电力电子、EMS、BMS、物联网等领域的技术沉淀，围绕“电力电子+应用”及“光储+场景”，开展技术、产品和业务层面的探索，积极拓展业务边界；同时，公司还将利用好国家和各级政府对产业发展及资本市场的支持政策，通过上市公司平台，积极探索新的增长曲线。</p>
附件清单（如有）	不适用
日期	2026 年 5 月 22 日