

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

2026年上海辖区上市公司年报集体业绩说明会暨 2026年第一季度业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议
	<input type="checkbox"/> 媒体采访	<input checked="" 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_____
参与单位名称及 人员姓名	线上网络投资者。	
时间	2026年5月15日下午15:00-16:30	
地点/形式	上证路演中心 http://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	蒋琰、洪彬、蔡旭
投资者关系 活动主要内容	<p>1、技术创新和产业升级方面有哪些举措？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，在技术发展方面，公司始于装备，精于装备，以风电为战略支点，以主动求变的新思路面对未来市场。公司将持续加大研发投入，继续夯实提升数字化顶层设计、智能化生产制造、整机系统集成、核心部件穿透以及风电场智慧运营五个维度核心技术，加快技术研发向产品及应用转化，推动“风、机、场、网、环、数”全面发展。产业发展方面，公司结合自身资源禀赋和发展现状分析，在“十五五”阶段延续“一体两翼”布局，其中“一体”即风电整机业务，“两翼”为“保外服务”与“风资源开发+绿电转化”业务。在“一体两翼”基础上强化“两海+服务”，“两海”即为海上整机业务和海外整机业务。谢谢！</p> <p>2、公司本期整体业绩水平如何？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，2026年第一季度，公司实现营业收入12.85亿元，同比增加66.89%；公司新增订单共计2,520.15MW，累计在手订单22,674.35MW，同比增加25.26%，在手订单储备充裕。谢谢！</p>	

3、对未来的发展有何展望？有哪些具体的战略规划？

答：尊敬的投资者，您好。公司结合自身资源禀赋和发展现状分析，在“十五五”阶段延续“一体两翼”布局，其中“一体”即风电整机业务，“两翼”为“保外服务”与“风资源开发+绿电转化”业务。在“一体两翼”基础上强化“两海+服务”，“两海”即为海上整机业务和海外整机业务，其中海上以好品质和伴随式服务重构优势，致力打造“海上首选品牌”；海外以创新模式不断深耕，致力构建差异化竞争优势；而陆上则以高质量接单稳定主营业务底座。“服务”即为保外服务业务，通过强化基础运维、加强智慧运营，争取早日登上服务业务发展的新台阶。基于此，通过大力发展高毛利的“两海+服务”业务构建利润增长强劲引擎。此外，保有一定量的资源开发业务，针对新形势下客户的新需求、新痛点，提升解决方案能力，通过“风资源开发+绿电转化”等新模式新生态，助力整机业务接单和创利。谢谢！

4、乔总，您好！公司年年亏损，股价连跌几个月，请问你们有何良策让企业恢复盈利？作为一个国企，年年亏损怎么向国家和人民交代？怎么向广大投资者交代？请立即行动起来，不要让我们寒心！谢谢！

答：尊敬的投资者您好，在目前行业仍面临挑战的背景下，公司将积极推进以下措施：一是聚焦科技攻坚，夯实技术根基与核心竞争能力，优化产品规划，适配市场需求与价值提升导向，致力于提高风机可靠性，提供“好品质，可信赖”的风机产品；二是以陆上整机业务作为主营业务基本盘，以高毛利的“两海+服务”业务作为利润增长核心引擎，同时适度开展资源开发业务，助力接单创利；三是强化全链条成本管控能力，通过设计降本、供应链降本和精益管理等方式稳步推进产品成本优化下降。重点围绕产品成本与项目成本精准发力，深化成本精细化管理，订单结构优化，加快“两海”市场订单落地转化，同时，随着订单体量和交付规模上升，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，进一步提升对供应链的管控能力，以优化成本并保障交付。谢谢！

5、乔总，您好！上海电气集团有风电，电气风电也做风电，天沃科技也做风电，都是上海电气控股，为何就你们亏损厉害？为什么不整合资源？是否你们将利润拿给母公司，自己利用科创板可连续亏损的规则来进行利益输送？

答：尊敬的投资者您好，公司2025年度亏损主要受海上风电销售价格下降叠加海上风机销售订单交付放缓、部分零部件价格上涨及计提亏损合同损失准备等因素影响。公司经营管理层坚持以高质量发展为目标，聚焦主业经营并拓展

市场规模，努力提升科技创新能力、增强产品市场竞争力，全面优化运营管理、提高经营质量与效率。公司及其子公司与关联人之间的交易均遵循协商一致、公平交易、互惠互利的原则，不存在损害公司和全体股东利益的情形。谢谢！

6、贵司年年亏损，与同行比较差距巨大；是否管理层在经营决策上有难言之隐？或者是否有能力把企业经营好？下一步有什么具体举措？能改善到什么程度？拒绝假大空回应

答：尊敬的投资者您好，公司将以科技创新作为第一动力，以优质产品和服务为核心，严守质量全链条管控，聚力锻造企业核心竞争力，以“好品质，可信赖”作为品牌承诺提升客户满意度，全力达成各项经营目标。具体举措如下：一是聚焦科技攻坚，夯实技术根基与核心竞争能力，优化产品规划，聚焦深远海、沙戈荒等高价值场景，适配市场需求与价值提升导向，致力于提高风机可靠性，提供“好品质，可信赖”的风机产品；二是以陆上整机业务作为主营业务基本盘，以高毛利的“两海+服务”业务作为利润增长核心引擎，同时适度开展资源开发业务，助力接单创利；三是深化供应链协同机制，构建精准高效的物资保障体系，同时通过精益管理压缩各项成本开支。谢谢。

7、王总，您好！公司年年亏损，公司高管薪酬是否与业绩绑定？公司是否会增持股份向投资者展示看好公司的信心？谢谢！

答：尊敬的投资者，您好。根据《高级管理人员薪酬与考核管理制度》的规定，对高级管理人员的个人考评采用工作述职和自我评价、民主测评、绩效考核等相结合的方式。其中，民主测评是根据高级管理人员个人述职，由职工代表对高级管理人员评价。绩效考核是由董事会薪酬与考核委员会对高级管理人员年度绩效完成情况进行评价。年度绩效以本年度董事会批准的经营目标为主要考核目标，考核指标包括经营类指标与关键任务等管理指标，反映公司战略目标、经营管理及工作能力等要素。目前后续如有股份回购、增持等计划，均会严格按照监管规则履行信息披露义务，敬请以公司公告为准。谢谢。

8、尊敬的董事长，您好！

(1) 公司连年亏损，现金流恶化，负债率在整机行业中最高，风险加剧。公司有何对策？预计盈利时间点是什么时候？

(2) 母公司上海电气，旗下还有其他风电关联公司，是否有考虑资产合并来降低成本？

	<p>(3) 母公司上海电气和电气风电设立多家子公司，其中有新能源开发、绿氢、储能，风电场运营等业务的参股或控股子公司。是否考虑将这些资产注入到电气风电，将公司打造由风电转化的所有绿色能源项目，将公司做大做强。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。公司虽然目前业绩仍承压，但从行业情况来看，行业“反内卷”自律已见成效，陆风风机价格自 2024 年低点有所回暖，为公司陆风盈利修复提供有力支持；从公司情况来看，一季度末公司整体在手订单超 22GW，其中国内海上风电新增订单排名第一，海外业务毛利率显著高于国内，正成为第二增长曲线，订单结构不断优化；目前公司融资渠道畅通，公司将根据经营需求，严格控制资产负债率和经营风险。</p> <p>截至目前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。谢谢。</p> <p>9、尊敬的乔先生，您好！公司是否有发展储能业务计划？浙江之华是否有涉及储能业务？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司主营业务为风力发电设备设计、研发、制造和销售，同时开展服务业务和风资源开发投资业务，实现各块业务的联动。公司全资子公司浙江之华新能源有限公司，主要负责温岭项目的前期准备工作。具体项目的执行将由公司协同控股股东上海电气集团旗下的其他业务板块共同推进，感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 05 月 15 日