

上海泰胜风能装备股份有限公司 投资者关系活动记录表

时间	2019 年 11 月 13 日 13:30 – 14:30	地点	公司办公室
参与单位及人员	西部证券 胡璘心		
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（投资者电话交流会）		
接待人员	董事会秘书陈杰、证券事务代表陈一瑶		
投资者关系活动主要内容	<p>Q：1-9 月毛利率情况如何？ A：前三季度综合毛利率为 21.97%，其中：陆上风电内销类产品毛利率为 23.61%，陆上风电出口类产品毛利率为 23.87%，海上风电类产品毛利率为 14.84%。</p> <p>Q：海上风电毛利率不太稳定吗？ A：今年公司海上风电产品毛利率正在慢慢恢复。目前海上风电总体毛利率相比陆上风电尚未体现出优势。随着公司相关产能逐步释放，海上风电产业逐步走向成熟，产品逐渐标准化，毛利率总体回到正常水平。</p> <p>Q：海上风电产能如何？ A：海上风电生产基地系启东的泰胜蓝岛，其整体设计产能超过 13 万吨。蓝岛今年产量目标 8 万吨，按照三季度末的完成进度来看，完成目标不存在障碍；目前产量仍处于爬坡过程中，明年产量有望继续提升。</p> <p>Q：陆上风电，外销和内销价格相比如何？ A：目前，外销和内销陆上风电塔筒价格没有显著差异。</p> <p>Q：塔筒如何降本？ A：风电降成本涉及产业链的各个方面，宜作全盘考虑；单就塔筒来说，降成本可以通过合理布点、提高自动化和信息化水平、适当规模化、改善管理水平等方面来实现。</p> <p>Q：塔筒产业的技术壁垒有哪些？ A：技术壁垒体现在整体工艺水平、质量控制能力和新产品研发等方面，卷板、焊接和防腐等生产节点可以体现技术实力。</p> <p>Q：原材料主要是什么？ A：主要是钢板、法兰、防腐（油漆）等。</p> <p>Q：国内陆上风电订单的付款模式如何？ A：签订合同后支付预付款和备料款，在项目进程中会有进度款、发货款、预验收款，最后留有质保金，质保金待质保期到期后付款。具体项目根据合同约定执行，差异较大。</p> <p>Q：海外主要客户有哪些？ A：主要为维斯塔斯和金风科技，还有安信能、JSW、西门子歌美飒等。我们客户比较分散，很多整机制造商对我们有供应商认证。</p> <p>Q：产能分配情况如何？哪些基地是针对海外市场的？ A：产能上海生产基地 6 万吨，江苏东台生产基地 4-4.5 万吨，江苏启东蓝岛生产基地 13 万吨，内蒙古包头生产基地 4 万吨，新疆哈密和木垒生产基地合计 9 万吨，山西朔州生产基地 3 万吨，另外还有合作厂。沿海三个生产基地承接海外订单，会根据市场情况合理分配国内、海外订单。</p> <p>Q：各个生产基地的产能利用率情况如何？ A：今年，公司多数生产基地整体产能利用率高。但是，泰胜蓝岛尚处于产能爬坡过程中，今年既定产量目标为 8 万吨，明年将继续爬升；新疆两处生产基地因“风电投资红色预警”影响，今年</p>		

	<p>产能利用率很低，但我们看到新疆市场正逐步启动，招标量较大，公司位于新疆哈密和木垒的生产基地已承接了部分订单，预计未来产能可得到有效释放。</p> <p>Q：是否有扩产的计划？</p> <p>A：一方面，为应对这两年的抢装，公司通过技术、品牌输出，设立协作生产基地的形式增加产能、完善布局；另一方面，对于中长期的产能扩充，公司会考虑未来平价项目的分布、继续推动公司“双海战略”的实施，持续开展项目考察工作。</p> <p>Q：公司在未来会提升海外和海上风电业务占比吗？</p> <p>A：在一定的时期内，公司会根据客户维护、市场情况、订单价格等多种因素，对自身产能进行合理灵活分配。同时，公司非常看好海外市场和新兴海上市场的发展空间，会继续坚持“双海战略”的开展。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>