

股票代码：002531

股票简称：天顺风能

天顺风能（苏州）股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-006

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	线上参与天顺风能 2026 年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 09 月 02 日（星期三）下午 15:00-16:30
地点	“约调研”小程序
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：严俊旭先生； 独立董事：陈增炀先生； 董事、副总经理、董事会秘书：朱彬先生； 财务负责人：陈丽娟女士；
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司 2026 半年董事会决议不进行分红送转，结合目前公司在手大额订单，想了解公司现阶段资金主要投向哪些地方，未来分红政策有无规划？ 答：公司重视投资者分红回报，近三年累计现金分红及股份回购合计 1.76 亿元。2026 年半年度不进行分红送转，主要基于在手大额订单带来的资金投入需求。当前资金重点用于公司日常经营周转、在建风电场投资、海工基地产能建设，保障项目建设与订单顺利交付。公司分红以年度分配为主，并已制定对应股东分红回报规划。未来将结合年度经营业绩、现金流、项目投资需求，在符合分红条件的前提下积极实施现金分红，切实维护

	股东权益，具体方案以公司公告为准。 2、陆上风电装备板块上半年收入下滑明显，塔筒毛利率修复、叶片业务减亏，请问陆上装备板块后续毛利率修复目标大概是什么水平，还会不会产生大额资产减值风险？ 答：陆上风电装备业务持续优化调整，上半年塔筒业务盈利能力回升、毛利率提升，叶片业务同比大幅减亏。后续陆风装备板块将保持适当业务规模，聚焦优势地区的优势业务，以维持盈利平衡、稳步提升经营质量为目标。资产减值方面，公司目前暂无大额资产减值计划，后续请关注公司公告。 3、公司中标汕尾红海湾六号导管架等海风订单，国内多个海工基地投产，目前国内海工基地产能利用率处于什么水平，国内海上风电项目交付主要受哪些因素制约？ 答：公司五大海工生产基地分工明确：江苏射阳、南通通州湾两个北方基地以油气船舶建造及单管桩产品为主，其中船舶建造采用射阳分段建造、通州湾总装合拢的协同模式；广东揭阳、陆丰、阳江三个南方基地则以导管架产品为主，贴近南方海上风电开发重心。1-8月累计披露新接订单约85-89亿元，在手订单充足，为各基地产能利用和后续交付提供了有力支撑。海上风电产品交付与业主海上施工进度相关，同时受项目用海审批、施工窗口期等因素影响；全年经营情况以项目实际推进及定期报告为准。 4、请问电力市场化交易对零碳业务带来哪些影响，我们看到公司风电装机规模快速增长，但零碳业务的利润却没有大幅增长，目前电力交易的度电毛利是多少，是否存在增收不增利的情况？ 答：上半年发电业务收入6.13亿元、同比下降11.6%，
--	--

	主要系部分地区风资源偏弱、发电量下降影响；发电业务毛利率 59.42%。需要说明的是，公司上半年新增并网的湖北京山 250MW、钟祥 218.4MW 项目（合计 468.4MW）于 2026 年 6 月实现并网，并网时间临近报告期末，其发电收入贡献将主要体现在下半年。随着 136 号文落地，新能源全面参与电力市场化交易，公司已成立电力交易团队，积极参与绿电、绿证交易，充分挖掘绿电价值。 5、请问德国工厂的建设进度符合预期吗？公司规划德国工厂什么时候投入运营？ 答：德国基地建设在正常推进中，公司将结合欧洲订单落地节奏统筹安排产能投放，具体投产信息请以公司公告为准。 6、公司半年报海工利润率仍为负，能否简单梳理一下后半年的海工交付情况，利润率能否转正？公司跟踪的欧洲海风订单进度如何，首笔海风出海订单大概何时能落地？ 答：下半年国内海风施工节奏预计持续推进，公司海工产品交付与业主海上施工进度相关，全年经营情况以项目实际推进及定期报告为准。毛利率方面，随着订单交付放量、产能利用率提升，油气船舶规模化建造效应也将逐步释放，盈利能力有望逐步修复，具体以定期报告为准。欧洲方面，公司积极跟进多个欧洲海上风电项目，首笔海外订单的落地时点请以公司公告为准。 7、电力市场化交易持续推进，绿电交易、峰谷价差对公司存量风电场的电价影响多大，公司在绿证、售电业务方面有哪些落地进展？ 答：随着 136 号文落地，新能源全面参与电力市场化交易，对风电场运营的交易策略和风险管理能力提出更高要求。目前公司已成立电力交易团队，积极参与绿电、
--	--

	绿证交易，形成从“开发-建设-运营-售电”的全产业链布局。同时，公司正密切跟踪绿电直连等新能源消纳新模式的政策落地进展，前瞻开展绿电直连模式的研究与项目拓展布局；绿电直连为风电场运营提供了“直供+交易”的多元化路径，随着算力设施、绿色氢氨醇等新兴产业绿电需求增长，公司零碳实业板块有望凭借全产业链能力承接新增绿电消纳需求，进一步提升风电项目的收益水平与运营稳定性。 8、公司配套推进风电场+储能建设，请问储能业务目前的布局进度，储能业务未来在公司整体业务中的定位是什么？ 答：公司在风电场开发建设中会根据需要配套建设储能电站，目前多个风电场和储能电站在建。储能电站业务的定位主要是提升电站资产的消纳能力与综合收益水平，与风电场“开发-建设-运营-售电”全产业链布局形成协同，配合绿电交易、绿证交易，释放绿色电力附加价值。 9、公司还有 461.6MW 新核准风电指标，后续风电场开发节奏如何，是否会继续大规模自建风电场，有没有考虑风电场 REITs 来盘活存量资产、回笼资金？ 答：公司新核准风电场指标 461.6MW，其中已开工 251.6MW，具体并网进展以公司公告为准。后续随着在运电站规模提升，公司将会适时开展风电场的滚动开发与处置，以优化资产结构、提升资金使用效率。关于 REITs 等资产盘活方式，公司将结合政策环境和项目情况积极研究论证，如有实质性进展会依规披露。 10、公司公告的机构调研报告中提到：将来对风电场展开滚动开发和处置。请问这个“处置”，是指将开发建成的风电场在公开市场进行售卖吗？类似于将孵化完
--	---

的公司当商品一样售卖？

答：“滚动开发和处置”是行业通行的电站资产运营模式：公司自主完成风电场的开发、建设，在运营培育至稳定状态后，根据市场情况、资产收益率和公司资金安排，择机通过转让等方式实现价值兑现，回笼资金继续投入新项目滚动开发。这不是简单地把电站“当商品售卖”，而是以“开发-建设-运营-处置-再投资”的循环提升零碳资产的整体回报和资金效率。公司将综合考虑项目收益、资金需求与战略布局择机实施，具体安排以公司公告为准。

11、上半年湖北京山、钟祥风电场集中并网，公司运营风电场总规模 2251.4MW，但发电板块收入同比下降 11.6%，请问什么因素导致收入下滑，后续风电场发电收益预期如何？

答：上半年发电业务收入 6.13 亿元，同比下降 11.6%，主要系部分地区风资源偏弱、发电量同比下降。需要说明的是，京山 250MW、钟祥 218.4MW 项目（合计 468.4MW）于 2026 年 6 月并网，并网时间临近报告期末，其发电收入贡献将主要体现在下半年。另外，公司新核准风电场指标 461.6MW，其中已开工 251.6MW，已开工项目并网时间请随时关注公告。

12、2025 年公司出现大额资产减值，经历业务战略转型，请问公司内部风控体系做了哪些优化，避免未来再次出现大额资产减值的情况？

答：2025 年度计提大额资产减值，主要系公司推进陆上风电装备业务战略调整，对拟停产子公司相关资产及部分长期股权投资进行减值测试后审慎计提所致，属于业务结构调整过程中的一次性事项。在此基础上，公司持续完善风险防控体系：一是优化业务与资产结构，完成

	陆上装备业务整合，对低效亏损子公司实施停产，集中资源发展海上风电装备及零碳实业等核心业务，从源头降低资产运行风险；二是加强应收账款全流程管理，完善回收机制与信用评估，报告期内已通过债权债务抵消方式回收应收账款，并转回前期已计提的信用减值损失 1.64 亿元；三是健全投资决策与资产减值测试机制，强化对资产质量的前瞻性监控与定期评估。目前公司生产经营正常，资产质量整体可控，后续如发生应当披露的事项，公司将严格按照相关规则及时履行信息披露义务。 13、请问自建海风运输物流和雇佣第三方海风物流，哪种更具成本优势？公司有计划打造自有海风海工运输物流能力吗？ 答：自有运力与第三方物流各有适用场景：自有运力有利于保障深远海大型基础产品的交付及时性和运输安全。随着海上风电向深远海发展，业主要求日益提高，运输安装的及时性、安全性和一体化交付能力成为供应商的核心竞争要素之一。公司本次向特定对象发行股票的募投项目即包含特种运输船舶购置，旨在补齐深远海运输短板，打造“制造+运输+服务”的一站式交付能力，更好地满足业主高标准交付要求，与海工装备制造主业形成协同。公司未来将根据订单结构和交付需求，统筹自有运力与外部资源。 14、国内海上风电行业南北项目推进节奏差异较大，站在公司角度如何看待 2026-2027 国内海上风电装机需求，公司全年装备交付的指引是什么样的？ 答：从行业政策看，“十五五”规划明确到 2030 年海上风电累计并网装机 100GW 以上的目标。《可再生能源发展“十五五”规划》提出，“十五五”期间全国海上风电新
--	--

	增开工规模 1 亿千瓦左右，行业长期需求确定性强。今年国内海风施工整体平稳，项目集中在南方区域，北方推进相对较慢，南北节奏存在差异。公司装备交付与业主海上施工进度相关，公司在手订单主要在南方区域，全年经营情况以项目实际推进及定期报告为准。 15、公司向特定对象发行股票目前处于问询回复阶段，请问定增项目主要投向，定增完成之后对公司的产能、现金流、财务费用会带来哪些改善，大概的时间进度预期如何？ 答：本次向特定对象发行股票拟募集资金不超过 19.5 亿元，主要投向海工基地建设、特种运输船舶购置及补充流动资金，旨在加速“陆转海”战略落地，补齐深远海运输短板。定增项目完成后：产能方面，将进一步夯实海工装备产能布局与“制造+运输”全流程交付能力；现金流方面，可有效缓解订单放量阶段的营运资金压力；财务费用方面，将降低资产负债率、减少利息支出，优化资本结构。具体时间进度请以公司公告为准。 16、上半年负毛利主要对应此前承接的项目，还是今年新签并已确认收入的项目？ 答：上半年交付产品大部分为历史承接项目，以龙源射阳项目、FSO 项目为主。其中 FSO 船为公司首制船型，工艺复杂度高，建造和下水过程中涉及多项首次性技术尝试，成本超出原预算；叠加建造期间产能利用率不足，单位产品分摊的折旧摊销成本较高。随着后续船舶批量订单建造推进及海工产能利用率提升，板块毛利率将逐步修复。 17、公司 2026 上半年归母净利润同比大幅增长 115.57%，但营业收入同比下滑 7.76%，请问营收下滑、利润大幅增长的核心驱动因素是什么，这种利润增长是
--	--

否具备可持续性？

答：营收下滑主要是公司主动调整业务结构的结果：陆上风电装备业务优化收缩（收入同比下降 30.8%），发电业务受部分地区风资源偏弱影响收入下降 11.6%；而海工装备及油气船舶板块收入同比增长 126.2%。利润大幅增长的驱动因素：一是经营结构改善，陆上装备毛利率由负转正、海工板块收入放量、发电业务毛利率保持 59.42% 的较高水平；二是公司通过债权债务抵消方式回收应收账款，转回前期已计提的信用减值损失 1.66 亿元，属一次性因素。剔除该一次性因素，主业盈利亦同比有所改善；随着新订单交付放量、新并网电站（468.4MW 于 6 月并网）下半年贡献收入，公司盈利改善具备持续性，具体以定期报告为准。

18、1-8 月公司累计新接订单 85-89 亿元，海风装备与油气船舶订单约 4:6，请问目前在手订单整体毛利率大概区间，订单是否存在客户延期交付、变更合同的风险？

答：公司客户以大型央企、国企、行业头部企业业主及国际主流船东为主，履约信用良好，且合同对交付节点、价格调整等条款有明确约定；海上风电产品交付节奏客观上受业主施工进度影响，公司通过滚动排产、多项目统筹予以应对，整体订单履约风险可控。

19、作为二级市场中小股东，请问公司完成业务转型之后，如何平衡做大业务规模和上市公司股东回报，后续有没有市值管理、投资者沟通方面的优化举措？

答：公司坚持规模与效益并重，在订单放量阶段同步强化现金流管理与盈利质量提升，力求以持续改善的经营业绩回报股东。公司已制定《市值管理制度》并披露“质量回报双提升”行动方案，综合运用信息披露、投资

	者关系、现金分红及再融资等方式开展市值管理。投资者沟通方面，公司常态化召开业绩说明会，及时披露海工订单、风电场并网等自愿性公告，组织投资者实地调研，后续将持续提升信息披露的及时性、透明度与沟通质量，欢迎广大投资者持续关注公司发展。 20、今年海工订单增长较快，主要是海上风电市场恢复带动，还是油气船舶订单增长贡献更大？ 答：两者均有显著贡献，呈“双线发展”格局。国内海上风电市场处于恢复上行通道，公司在南方海工装备市场的订单获取处于行业领先；油气船舶业务则是公司海工平台的重要新增长点，两者形成周期互补。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 09 月 02 日