

上海电气风电集团股份有限公司 2026 年度提质增效重回报专项行动方案

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可，电气风电于 2025 年 03 月制定了《电气风电 2025 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“行动方案”），并经公司董事会审议通过后对外披露。2025 年度，公司以行动方案为抓手，积极开展和落实各项重点工作，在各方面取得了良好成效，具体情况总结如下：

一、2025 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告

（一）聚焦做强主业，保持稳健经营

2025 年，新能源行业规模稳健增长，根据中国可再生能源学会风能专业委员会（CWEA）统计，截至 2025 年底，全国风电累计并网装机容量突破 6.4 亿千瓦，同比增长 22.9%，风电和太阳能发电新增装机占总新增装机比重超过 80%。在风电各细分市场机遇与挑战并存的背景下，公司认真贯彻落实“服务国家战略，紧贴国家需求，实现高质量发展”的总体要求，全面推动科技创新、市场拓展、成本控制、质量保证、交付履约、客户服务、管理改进等工作，深耕主业运营，聚焦稳健经营，不断推动公司向高质量发展。

1、坚持市场导向，海外市场拓展实现新突破

2025 年度，公司持续发力开拓高质量订单，国内市场方面，重点围绕沙戈荒大基地、深远海等应用场景，聚焦重点客户、重点区域，强化客户与区域协同，深化大客户与区域协同的市场拓展体系建设；海外市场方面，坚定业务“出海”

步伐，坚持全球化布局、高质量出海，海外市场多点突破、成效显著。公司坚持高端化、差异化的开发策略，持续推进海外商业模式创新，全力加速业务拓展节奏，积极开拓新区域和新客户，实现订单全面提升。公司深耕东南亚、中东、欧亚等重点区域，在阿曼、波黑等地取得了重要订单突破，此外，公司 W2500-126 机型成功通过日本海事协会（ClassNK）权威认证，标志着公司正式取得进入日本风电市场的关键准入资质。同时，公司全力推进海外项目交付，在印尼、越南等地项目成功并网发电，阿曼项目风机机组也正式发运；海外交付能力与国际化能力持续提升，为公司构建国内国际双循环新发展格局提供强劲支撑。

2025 年度，公司新增订单共计 12,283.6MW，海外订单同比增长达 84.8%。根据公众号“每日风电”公开信息，国内整机厂商中，公司国内订单市占率从 2024 年 6.8%提升至 7.4%，市场排名提升一位，实现了订单市占率和市场排名的双重提升。同时，公司积极推进在手订单的交付进度，全年交付量同比增长达到 50.1%。作为中国海上风电领域的领先品牌，2015-2025 年，公司已连续 11 年位居海上风电累计装机量全国第一。

2、稳健推进风资源开发，发挥资源带动效应

2025 年度，公司持续深化与核心地方客户的战略协同，通过资源互补与产业支持构建长期共赢伙伴关系，并聚焦重点区域，借力产业带动效应与属地龙头企业合作巩固战略布局，为公司风资源获取奠定了坚实基础。公司稳步推进资源开发业务，拓展并深化多元化合作模式，根据对各重点地区的深度研判，进一步实施更有效的前期策划以获取资源。全年获得多地区陆上风场开发指标，合计近 160 万千瓦，并获得部分项目核准；稳步推进山东、温岭海上风电项目。同时通过参股公司转让权益装机 250MW。

公司与控股股东上海电气集团股份有限公司共同投资设立的上海电气新能源发展有限公司重点部署东北三省、山东、长三角等重点开发区域，战略布局逐步向具备消纳优势的区域转移，目前已实现资源储备超过 4GW，资源核准及备案 2,100MW，项目累计开工容量为 1,558.6MW，项目累计已并网容量为 1,166.5MW。

3、提升“后市场”服务能力，提高服务质量

2025 年度，公司进一步健全服务标准化体系，持续深化标杆风场创建工作，推动新建项目高标准建设、高质量投运。公司不断提升存量风电场运维效率与设备运行可靠性，优化质保期内服务质量与管控水平，推行标准精细化、过程可控化的管理模式，切实提升客户满意度与品牌口碑。同时，积极拓展质保期外服务市场，在稳固业务规模与经营效益的同时，重点布局大部件运维、技改升级等增值业务，持续完善海外服务体系，全面提升海外服务综合保障能力。

在保外业务方面，公司基于市场反馈完成产品优化迭代及新产品开发，有效提升了服务产品市场竞争力，2025 年全年，公司质保期外的服务业务以及备品备件的新增销售订单金额为 6.91 亿元，同比增长 46.70%，保外业务实现销售收入 5.40 亿元，同比增长 29.55%。

（二）强化精细化管理，严格控本降费

2025 年度，公司通过管理改进不断推动科技创新、市场拓展、成本管控、质量保证、交付履约和客户服务六大核心能力的提升，实现业务能效、管理能效的提升。

1、聚焦精细化管理，推进全面控本

2025 年度，公司持续聚焦成本控制能力，成本管控贯穿全业务流、项目全过程。对于已中标订单，多维度制定降本路径以达到目标成本；针对新投标订单项目，在投标阶段，系统开展一系列前置管控措施，从源头消除冗余成本，并建立由多部门联动的降本策划机制。完善费用模型标准，全面压降期间费用中可控费用，销售端强化全面预算管理与费用刚性约束，优化营销组织与区域资源配置；管理端严控各项费用支出，推进组织与流程优化；财务端加强资金统筹与完善资金管理计划，提高现金管理效率，有效压降融资成本。2025 年度，期间费用率同比下降 3.47 个百分点。

2、优化产能布局，提升产能利用率

2025 年度，公司在绿色制造、智能生产及柔性交付等方面取得明显成效。通过部署状态监测系统，有效降低生产能耗；运用数字孪生技术开展工艺布局规划与仿真优化，提升产线资源利用效率与柔性生产能力，支撑低成本、高效率交付。同步推进原材料二维码数字化管理试点，实现供应商端数据穿透与供应链数字化协同。通过轻量化、柔性化设计方案，完成新生产基地布局建设，实现降本化投入。通过进一步深化各方面举措，优化产能布局与利用，提升生产效率。

3、优化资产管理，运营效率有所提升

2025 年度，公司重点优化应收账款及存货管理体系，强化全流程风险管控与资金周转效率，持续提升资产周转效率。全年应收账款周转率较上年同期提升至 2.37。同时，公司不断加强现金流管理，提高资本使用效率，为经营成果的稳健、可持续发展提供坚实支撑，经营活动现金流量净额同比增加 5.54 亿元。

公司参股公司处置了部分风场建设项目股权，通过滚动开发及时回流资金，并实现一定的投资收益。

（三）增强科技创新能力，提高产品竞争力和可靠性

2025 年度，公司以市场需求为导向，坚持技术创新引领，提升产品的市场竞争力，成功把握市场机遇；凭借深入推进产品平台化，日益完善自身产品矩阵，满足了客户的多样化需求，市场认可度不断提高。

1、海上产品方面，针对国内高风速市场建设成本高等痛点，持续推出适合于高风速超大容量、高可靠产品。2025 年度，公司完成 EW18.0-260 产品样机风场运行验证。针对高风速深远海市场，公司完成第四代产品 EW25.0-30X 产品设计研发。同时，海神平台针对国内低风速市场对大型化及高单位千瓦扫风面积产品的需求，公司完成第三代产品 EW14.0-270 验证并实现量产，该产品搭载公司最新 Leapx 等数字化平台，在保障可靠运行的同时，通过一系列诊断，整场控制技术，可提高低风速区域条件下的机组发电性能。

陆上产品方面，公司针对沙戈荒市场开发的 8.5MW、10MW 等产品完成样机验证并持续批量交付。同时基于 8.5MW 产品开发的更大扫风面积的 7.7MW 产品以及基于 10MW 产品开发的更大容量的 11MW 产品也已正式批量交付。针对低风速市场推出的新一代高可靠超低风速机组 6.25MW、6.7MW 完成样机验证及测试取证工作，开始大批量交付。

海外产品方面，基于海外市场需求和特点，进一步强化细分市场的产品差异化竞争，公司持续积极布局适用于海外超低温、低温、高温沙尘、高温盐雾等环境的多款海陆机组，并有多款机型通过了国际型式认证。

2、2025 年度，公司持续保持高水平的研发投入，全年研发费用投入 5.96 亿元，主要投向为关键核心零部件技术穿透、海陆大兆瓦产品研发、深远海和综合能源技术研究、新一代数字化和云服务平台开发等前沿方向。同时，加强研发团队建设，持续提升研发能力，截至 2025 年 12 月底，公司研发人员 481 人，占公司总人数比例为 29.19%。公司全年新增取得 68 项专利，包括发明专利、实用新型专利等，截至 2025 年 12 月底，累计获得专利数 867 项。

（四）注重市值管理，稳步实现价值回报

公司重视市值管理工作，根据《公司法》《证券法》以及《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》《上市公司信息披露管理办法》《上市公司监管指引第 10 号—市值管理》等有关规定，在 2025 年 12 月纳入上证科创板 100 指数成份股后，结合公司实际情况制定了《市值管理制度》，以进一步规范公司市值管理行为，推动公司价值提升，维护公司、投资者及其他利益相关者的合法权益。公司在市值管理制度中制定了股东回报规划，通过多种举措多维度夯实股东回报体系，稳定市场价值预期。

公司秉持“以投资者为本”的核心发展理念，通过系统性市值管理与精细化投资者服务，持续推动公司市场价值向内在价值回归。2025 年度，公司健全市值管理工作机制，强化市值管理政策研究和各项措施的统筹运用，形成《电气风电 2025 年度市值管理方案》和配套工作清单，进一步明确公司市值管理目标及路径，实现“价值挖掘-价值传导-价值实现”管理闭环。

（五）提升信息披露质效，加强市场价值认同

长期以来，公司始终聚焦投资者关切，坚持以投资者为中心，持续优化投资者关系管理与沟通实效。公司已制定《信息披露事务管理制度》《投资者关系管理制度》，旨在规范信息披露行为，严格履行信息披露义务，切实维护公司及全体股东、尤其是中小股东的合法权益。公司严格遵照法律法规及《公司章程》相关要求，坚持及时、公平地开展信息披露，确保披露信息真实、准确、完整。公司在上海证券交易所“沪市上市公司 2024 至 2025 年度信息披露工作评价”中获得披露工作 A 类评价。

2025 年度，公司通过投资者交流、业绩说明会、股东会、投资者热线、上证 e 互动等多种渠道，强化与投资者的常态化沟通。公司董事长、独立董事、总经理、财务总监兼董事会秘书等核心管理人员及主要业务负责人积极参与相关交流活动，助力投资者更全面掌握公司经营状况，进一步增强市场对公司价值的认同。公司全年在定期报告后举行 4 次业绩说明会，在上证 e 互动上累计回复投资者相关问题 150 余次，有效接听投资者热线电话咨询 300 余次。

（六）强化公司治理根本，助力高质量发展

2025 年度，公司持续优化公司治理架构及制度体系，不断提升治理效能，并在此基础上提升环境、社会及公司治理（以下简称“ESG”）治理能力和绩效水平。

1、根据新《公司法》并依照中国证监会《上市公司章程指引》《上市公司治理准则》以及上海证券交易所《科创板股票上市规则》《科创板上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》等最新法律法规的有关规定，2025 年年度，公司完成本公司章程、股东会议事规则、董事会议事规则以及相关公司治理制度的修订，并经股东会批准生效。

2、为进一步提升决策科学性、切实维护投资者合法利益，公司建立了资本市场讯息常态化传导机制，通过资本市场周、月报，及时向管理层传递资本市场动态、行业发展趋势，以及证券市场法律法规、监管政策变化，不断深化管理层

对资本市场的理解与认知。公司进一步完善独立董事履职保障体系，积极为独立董事召开专门会议提供便利条件，专门组织重要项目现场调研活动，助力独立董事全面了解公司经营实况，充分发挥其在决策参与、专业咨询、制衡监督等方面的重要作用，不断提升公司治理效能，为公司高质量发展筑牢保障。

与此同时，公司高度重视舆情管理工作，将其作为稳定市场信心、维护公司品牌形象的重要抓手。为提高公司应对各类舆情的能力，及时、妥善处理各类舆情对公司股价、商业信誉及正常生产经营活动造成的影响，切实保护投资者合法权益，公司结合经营发展实际，制定了《舆情管理制度》，为舆情工作的规范化、制度化开展提供明确指引。同时，公司在月度报告中系统汇总舆情情况，持续优化舆情监测分析关键词库，保持全方位、常态化的舆情监控力度，密切跟踪各类媒体报道及市场传闻，坚持依法依规、及时准确回应市场关切，主动维护公司良好形象与品牌声誉。

3、2025 年度，公司按时保质完成 ESG 报告的编制、披露与解读工作。同时基于行业特性与管理实践，全面考量监管政策、标准指引及同业动态等内外部要素，更新公司 ESG 议题库。针对这些议题，制定涵盖不同评估维度的影响重要性与财务重要性问卷，并向关键内外部利益相关方开展调研工作，最终识别出应对气候变化和产品质量等双重重要性议题。报告发布后，通过媒体平台进行报告解读，传递公司可持续发展价值。同时，公司完成运营层面温室气体排放盘查工作后，编制年度盘查报告和盘查表，规范温室气体排放核算方法。

二、2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案

2026 年是“十五五”规划开局之年，为持续巩固现有发展成果，并实现业绩改善与治理水平进一步提升，公司制定了 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案。公司将牢牢坚持“聚焦服务国家战略，做强做优主责主业”，强化战略引领力，发展新质生产力，打造核心竞争力，全力以赴改善经营质量，提质增效，稳步推动公司高质量发展。

（一）坚持战略导向，引领激发新动力

公司紧密围绕国家“十五五”加快建设新型能源体系、推动绿色转型发展主线，已完成编制“十五五”规划，谋定了今后五年的战略发展目标和前进方向，将聚焦整机业务本源，聚力打造核心竞争力。公司将瞄准战略目标，制定清晰路径，坚定不移地推动订单结构优化，拓展“两海+服务”市场，持续提升“两海”订单比例，提高服务收入，并持续扩大资源带动效应。

（二）做强做优主业，提升管理水平

一是进一步做优市场开拓，不断强化市场拓展能力，稳步提升市场占有率；精准抢抓高质量优质订单，加快推进“两海+服务”市场布局，以结构优化激活增长动能。国内深耕“沙戈荒”、深远海及“风电+”复合场景，强化与各大能源集团的战略合作；海外市场方面，以创新业务模式深度挖掘优质增量空间，力争实现海外业务规模与效益双重突破。同时，构建“敏捷、精益、稳健、协同”的交付体系。围绕全年交付任务目标，推进好项目管理平台的建设，以高质量交付满足合同履行。

二是进一步强化技术创新能力，以技术引领支撑产品与技术双领先。穿透核心技术，集中资源突破关键技术领域，健全完善大技术管理体系，推动技术创新与管理效能同步提升。根据客户多元化需求，推动产品综合解决方案系统集成，并全面提升质量保障能力，以过硬技术与可靠品质筑牢核心竞争优势。同时，深化与高校、科研院所的产学研合作，构建开放创新生态，让技术突破真正转化为市场竞争力。

三是进一步做细服务，聚焦后市场服务能力升级与服务质量提升，坚持以客户为中心、以效益为导向，持续强化全生命周期服务体系建设。深化存量风场精益运维体系建设，推动“智能运维”向“智慧运营”升级，全面提升资产运营效益。同时，做强做优保外服务业务生态，重点围绕老旧机组技改升级等高附加值领域，力争实现保外服务及备品备件业务订单结构持续优化，高附加值服务占比提升，推动订单量与营收规模双增长，为公司高质量发展注入强劲动力。

四是进一步做深管理。坚持以效益为核心导向，全力提升经营运行效率，强化全链条成本管控能力，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，加快“两海”市场订单落地转化，逐步优化产品整体盈利水平。同时，健全费用管控标准，从严管控期间费用，不断优化费用率水平。以效率提升与风险防控双轮驱动，全面推动管理体系迭代升级，为公司高质量发展提供坚实管理支撑。

（三）坚持规范运作，筑牢合规根基

2026年，公司将持续跟踪中国证监会《上市公司治理准则》等最新监管要求，建立治理制度“动态更新机制”，对现行治理类制度开展系统性梳理与迭代修订，确保制度体系始终与监管导向、市场实践同步。重点围绕董事会运作机制、市值管理、信息披露规范、关键少数行为约束等核心环节，推动制度从“合规达标”向“治理效能提升”升级，强化制度的可执行性，为公司高质量发展提供坚实制度保障。

公司将继续深化 ESG 管治与可持续发展，在对标国际主流 ESG 评级标准及监管要求，高质量做好《可持续发展报告》的披露，持续提升公司在环境、社会与治理方面的绩效与评级的同时，将可持续发展理念深度融入公司发展战略与日常经营管理全过程，持续强化生态环境保护、积极履行社会责任、不断健全公司治理，着力提升公司治理能力、市场竞争能力、创新驱动能力、风险抵御能力及价值回报能力，全面提升公司可持续发展水平与中长期发展韧性，将 ESG 表现转化为市值管理的核心优势。公司将持续深入推进碳盘查项目，确保数据来源的科学性与准确性，全面系统梳理生产经营各环节的碳排放状况，为企业绿色低碳转型提供坚实可靠的数据支撑，助力“双碳”目标的有效达成。

（四）重视投资者回报，提升投资者获得感

公司始终坚持以投资者为中心，牢固树立回报股东理念，不断增强投资者回报能力，丰富投资者回报实现方式。公司将严格遵照利润分配相关法律法规及《公司章程》规定，执行稳健、可持续的利润分配与分红政策，在保障公司业务发展与资金需求的前提下，综合运用各类合规有效的市值管理举措，持续提升投资价

值与股东回报水平，切实增强广大投资者的获得感与认同感。

（五）提升信息披露质量，建立多维度、多元化投资者沟通渠道

2026年，公司将继续深化与资本市场的高效对接与良性互动，以投资者交流、策略会、业绩说明会、股东大会等为载体，健全投资者互动长效机制；及时响应投资者热线及上证e互动中的各类咨询，主动倾听、精准回应投资者诉求；依托“走进上市公司”活动，组织投资者实地走访生产基地、风场，帮助其全面、直观认识公司综合竞争力，持续拓宽沟通渠道、提升公司透明度，积极向市场传递公司内在价值。以投资者需求为导向，结合公司实际，认真做好信息披露工作，切实保障中小投资者的合法权益。

（六）加强专项培训，强化“关键少数”责任

公司高度重视大股东、实际控制人及董事、监事和高级管理人员等“关键少数”的职责履行和风险防控，与“关键少数”群体始终保持紧密沟通。公司将积极做好各项监管政策的研究与学习，及时传达监管动态和法规信息，确保“关键少数”能够迅速响应监管政策要求并适应不断变化的监管环境；组织相关人员参加监管机构以及上市公司协会举办的各类培训，并督促其积极学习掌握证券市场相关法律法规，持续提升上述人员的履职能力和风险意识，确保严守履职“红线”，切实助力公司的高质量发展。

2026年，公司将严格按照最新法律法规以及公司《独立董事工作制度》，持续优化独立董事履职保障机制。重点为独立董事召开专门会议提供支持 with 资源保障，确保其独立行使监督与咨询职能。全年将组织重要项目现场调研，聚焦公司核心竞争力提升等战略议题，推动独董深度参与关键决策。同步强化履职记录、信息获取与沟通反馈机制，切实发挥独立董事在决策制衡、风险识别与专业赋能方面的独特作用，助力公司治理效能与高质量发展双提升。

三、风险提示

本行动方案的实施受国内外市场环境变化、政策调整、技术创新进展、行业

竞争加剧等多种因素影响,存在一定的不确定性。公司将密切关注相关因素变化,及时调整经营策略,努力降低风险,确保行动方案目标的实现。敬请广大投资者谨慎投资,注意投资风险。

公司将积极推进 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的实施,定期对行动方案的执行情况进行评估和总结,及时履行信息披露义务,切实履行上市公司责任,回报投资者,维护公司良好市场形象。

特此公告。

上海电气风电集团股份有限公司董事会

2026 年 03 月 28 日