

证券代码：603628
债券代码：113694

证券简称：清源股份
债券简称：清源转债

清源科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称（排名不分先后）	富国基金、华夏基金、交银施罗德、大成基金、兴证全球基金、平安养老、海富通、工银瑞信基金、国海固投、国泰海通证券、东方基金、工银理财、鹏扬基金、融通基金、东莞证券资管、联储证券资管、方正证券、瑞众保险、圆信永丰基金、万家基金、财通基金、招商证券、太平基金、国海富兰克林、银河证券、中银资管、华泰保兴、国泰基金、光大保德信、民生证券、东吴证券、长江证券、东方财富证券
时间	2025年11月10日至12日
地点	公司现场及线上会议
上市公司接待人员	董事会秘书 王梦瑶 证券事务代表 叶意
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司业务基本情况</p> <p>公司是一家从事分布式光伏支架、固定光伏支架及智能光伏跟踪器的研发、设计、生产和销售；光伏电站的投资、开发、建设及运营；光伏电力电子产品的研发、生产和销售，并提供智慧能源解决方案的高新技术企业。目前，公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证、邓白氏企业认证、ISO14001 环境管理体系认证、ISO45001 职业安全健康管理体系认证、ISO50001 能源管理体系、ISO27922 服务管理体系、澳洲 RCM 认证、美国 ETL 认证、英国 MCS 认证、德国 TÜV 认证、欧盟 CE 认证、法国 ETN 认证等专业认证并取得国内外多项相关专利，认证范围覆盖全球主流光伏支架市场。公司目前拥有厦门与天津两大生产基地。</p> <p>在公司分布式光伏支架、固定光伏支架和智能光伏跟踪器产品方面，公司始终以客户需求为中心，以提供光伏电站整体解决方案为产品设计目标，根据不同电站特点，为客户提供不同材质、不同性能参数的光伏安装解决方案。方案制定时充分考虑建设地的屋顶类型及材料、地形、气候和太阳能资源条件，确保光伏支架具备出色的抗风、抗雪、抗震和抗腐蚀性能，以适应风沙、雨雪和地震等恶劣环境。此外，对于屋顶光伏支架，在设计上更注重安装便捷性、轻量化、灵活性、美观性和安全性，以适应不同类型的屋顶环境，并为太阳能发电系统提供稳固的支撑。同时与奥地利专业光伏产品设计工具开发企业合作，将公司屋顶产品进行导入，实现自动化屋顶光伏项目设计。公司光伏支架产品满足</p>

客户从小型户用分布式电站、工商业分布式光伏电站，到集中式光伏电站等不同场景的应用要求。

在光伏电站开发、建设、运维方面，公司具有一支拥有丰富管理经验的光伏电站开发、EPC 工程建设和电站运维专业管理服务团队，目前公司共自持和代业主运维电站共计 350MW。公司依托优质的光伏电站产品和成熟的“智慧光伏+数字能源”整体解决方案，持续以客户为中心，致力于打通服务客户最后一公里，全力打造一流品质分布式光伏电站产品。公司持续对电站开发、工程服务及智慧运维团队进行团队整合和精益管理，为广大客户提供细致、体贴、完善、无忧的全生命周期工程服务。在发电侧，为客户在既有建筑上安装安全可靠的光伏系统生产绿色电力，替代传统能源，提升可再生能源使用比例；在用电侧，通过安装数字能源管理系统、储能、充电桩等，帮助客户实现源网荷储综合能源智慧管理，运用智慧管控、多能互补等技术实现能源调控和能效提升，最大化提高能源综合利用效率，帮助客户降低用能成本。在后期专业运维方面，公司具有电站运维服务一级资质和专业团队，凭借多年运维经验，全面服务、快速响应，现场支持，确保电站安全稳定运行，可有效降低电站运营成本，多发电，更省钱。

二、问答环节

提问 1：公司 2025 年前三季度业绩情况？

回复：公司在 2025 年前三季度实现营业收入为 167,554.51 万元，同比增加 27.00%；归属于上市公司股东的净利润为 9,924.45 万元，同比增加 1.42%；归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润为 9,671.36 万元，同比增加 0.17%。从单季度来看，2025 年第三季度实现营业收入为 47,018.32 万元，同比增长 5.47%，2025 年第三季度公司实现归属于上市公司股东的净利润为 1,246.68 万元，业绩波动主要受汇兑损失及产品结构变化等因素影响。公司 2025 年第三季汇兑损失同比增加 1,787 万元。

提问 2：注意到公司业绩受汇兑损失的影响较大，公司采取哪些措施降低汇兑收益/损失对公司业绩的影响？

回复：公司境外业务主要集中在澳洲、欧洲、日本、东南亚等国家和地区，海外业务主要以澳元、欧元、日元、美元来结算，而原材料大部分从国内采购，以人民币结算为主。近年来受到国际经济及政治发展的影响，加上人民币汇率系统改革推进及提升人民币汇率弹性的举措，造成人民币与美元及其他货币之间的汇率出现较大的波动。结合公司全球化的销售网络，公司积极开展外汇衍生品锁汇业务，相关交易以锁定成本、规避和防范汇率风险为目的，为对冲汇率波动对公司经营业绩的影响。

提问 3：公司的储能业务现状及未来的发展规划？

回复：公司在储能领域已推出多款便携式储能产品及户用储能产品。目前公司主推的 TNK 系列户用储能系统是公司第一款单相户用储能

产品，已于2025年上半年度在澳洲实现销售。目前公司储能产品创新升级方面聚焦在安全性和性能上，采用模块化和堆叠安装设计，降低了户用储能系统度电成本；在产品性能上，储能逆变器直流超配比达到200%，具备IP66防护等级，可以更好适应市场需求。未来公司将依托分布式光伏支架产品的海外渠道优势，积极拓展海外户用储能市场，打造第二增长曲线。

提问4：公司与电子科技大学（深圳）高等研究院建立联合实验室对公司业务带来哪些的影响？

回复：公司与电子科技大学（深圳）高等研究院、深思有形联合成立的“工业人工智能与智能制造联合实验室”，核心目标是推动光伏及新能源制造环节的机器人化与智能化升级。合作方向主要聚焦于以下三个方面：1、光伏智能安装机器人应用：面向大型地面电站及复杂地形场景，开发用于光伏组件自动化安装的机器人系统。通过AI视觉识别、路径规划与智能控制，实现支架安装、组件搬运与定位、螺栓紧固等作业自动化，以替代或辅助传统人工安装，旨在降低光伏电站建设成本、提升施工效率与安全性。2、AI驱动的自主控制系统：基于人工智能算法，使机器人具备自学习、视觉识别与环境感知能力，能够实现精密装配、动态检测及柔性制造，持续提升生产智能化水平。3、智能工厂与数字孪生应用：将机器人系统与云端数据平台深度融合，打造可远程监控、实时优化的“智能工厂”，实现从设备到生产线的全流程自动化与数据闭环管理。

未来，三方将以“工业人工智能与智能制造联合实验室”为依托，持续推进算法模型与控制系统在公司业务领域的应用，实现关键控制算法自主可控、核心软硬件协同优化。公司将以该合作实验室为载体，持续深化技术研发与成果转化的协同攻关，全力推动公司创新研发水平提升。

提问5：公司支架产品的技术壁垒，与同类产品的竞争优势有哪些？

回复：公司深耕光伏支架领域长达18年，作为国内首批投身光伏支架生产的企业，凭借深厚的技术积累与卓越的产品品质，在行业发展进程中始终占据重要地位。公司自成立以来始终坚持自主研发技术和产品设计，并持续推动自有品牌发展。依托产学研合作，持续优化产品抗风、抗震与耐腐蚀性能，推动户用瓦片屋顶、BIPV等新品研发并获多项专利。通过高效成果转化与定制化服务，巩固技术优势与行业领先地位。

此外，公司全面拓展以分布式光伏支架、地面光伏支架和光伏智能跟踪器为核心的产品布局。产品体系全面且技术领先，提供分布式、地面固定及智能跟踪三大类共超200款光伏支架系统，覆盖斜屋顶、平屋顶与BIPV等多种场景，满足全球不同标准与环境需求。分布式支架产品SolarRoof Pro 2.0与Ascent1.1通过多项国际认证，具备高耐腐蚀、易安

	<p>装与广泛适配特性；智能跟踪器融合天文算法与闭环控制，经国际风洞测试认证，显著提升发电效率。</p> <p>公司自创立以来持续打造全球化的销售网络及服务团队，公司在中、澳大利亚、欧洲、日本等地设立分支与本地团队，实现快速技术支持和市场响应。澳大利亚分布式支架市占率超 50%，与多国主流经销商、EPC 及电力公司建立稳固合作，品牌影响力持续深化。</p> <p>提问 6：公司在海内外客户拓展方面做了哪些努力或战略规划？</p> <p>回复：公司持续推行组织架构变革，稳定发展海外服务团队及销售网络。在国内市场，加大国内市场销售人员投入，拓展销售渠道。在海外市场，借鉴澳洲成熟的运营模式，提升欧洲现有供应商网络的服务水平，在巩固现有市场份额的基础上，进一步提高公司在欧洲分布式光伏支架市场的市场占有率。同时加大力度开发法国、意大利、波兰等尚未开拓的欧洲国家市场，提高公司在欧洲分布式光伏支架的知名度；积极拓展西亚、南北美洲、非洲区域的合作伙伴。目前已实现在南非市场经销商业务突破，将持续加大在南非市场与经销商的深度合作，同时争取在美洲实现业务的突破。未来将深化与南非经销商合作，并力争在美洲市场取得业务进展。此外，公司还将依托现有大客户与经销商渠道，拓展产品线，实现销售额的进一步增长。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	关于本次活动不涉及应披露重大信息。
活动附件（如有，可作为附件）	无